



ASSEKURANZ AWARD

Versicherungen für die Zukunft

präsentiert von der
Mein Geld Medien Gruppe



Mein Geld Medien Gruppe

assekuranz-award.de



Powered by

Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

 **die Bayerische**
Versichert nach dem Reinheitsgebot

Dialog

ERGO

Gothaer

 **inter**
VERSICHERUNGSGRUPPE

 **ikk classic**

 **LV 1871**

 **SDK**
Einfach für Ihr Leben da.

Standard Life



~ Große Gala in Wiesbaden im Zeissaal



Versicherungen für die Zukunft

präsentiert von der
Mein Geld Medien Gruppe



ASSEKURANZ AWARD 2021

In einem anderen Licht

Die Welt der Versicherer trifft sich zu einer neuen Auszeichnung

Im deutschen Versicherungsmarkt gibt es bereits diverse Auszeichnungen und Awards. Aber keinen reinen Versicherungs-Award. Das wird sich nun ändern: Mit dem Assekuranz Award, den die Mein Geld Medien Gruppe am 26. November in Wiesbaden ausrichtet.

Die Veranstaltung soll dazu beitragen, die Assekuranzwelt einmal aus einem anderen Blickwinkel zu betrachten. Es geht nicht nur um die günstigsten Tarife, sondern um das Gesamtkonzept der einzelnen Versicherer. Nur mit dem richtigen Serviceangebot, erfolgreicher Digitalisierung, Berücksichtigung der Umwelt und Innovationen können Versicherer die Wünsche und Erwartungen moderner Kunden erfüllen.

Deshalb gibt es neben dem Assekuranz Award in den Bereichen „Leben“, „Kranken“ und „Sach-, Haftpflicht und Unfallversicherung“ die digitalen Assekuranz-Awards und die Innovations-Awards in denselben Bereichen. Dazu kommen ein Marketing-Award und ein Nachhaltigkeits-Award.

Die Fachjury besteht aus erfahrenen Persönlichkeiten der Versicherungsindustrie. Seien es Vorstände der größten Maklerverbände, Aktuare, Leiter von Ratingagenturen oder Nachhaltigkeitsprofis, alle bringen wertvolle Erfahrungen und Erkenntnisse aus vielen Jahren hochprofessioneller Berufspraxis mit.

Über die Preisverleihung hinaus wollen wir mit dem Assekuranz Award eine Plattform bieten, die Versicherungsgesellschaften, Makler und Berater, Produkt- und Marketingspezialisten, Aktuare und Verbände zusammenbringt.

Wir freuen uns darauf, die besten und innovativsten Ideen und Konzepte vorzustellen und auszuzeichnen!



Mehr über den
Assekuranz Award:
assekuranz-award.de

Jury



Harald Fuchs
ehem. Vorstand
Fürst Fugger
Privatbank



Ellen Ludwig
Geschäftsführerin
ASCORE Analyse



**Franz-Josef
Rosemeyer**
Vorstand Votum



**Frank
Rottenbacher**
Vorstand AFW



Klaus Strumberger
Geschäftsführer
MORGEN &
MORGEN



Dr. Carsten Zielke
Geschäftsführer
Zielke Research
Consult GmbH

SDK

Nachhaltig und fair – die Vollversicherung der SDK

Corona hat in den Fokus gerückt, was das Wichtigste im Leben ist: Gesundheit. Die Deutschen legen mehr denn je großen Wert auf einen umfassenden Gesundheitsschutz und schätzen die zusätzlichen Leistungen der PKV

Als Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit stellt die SDK die Mitgliederorientierung in den Fokus und legt größten Wert auf eine nachhaltige Tarifikalkulation. Der Versicherungsschutz muss ein Leben lang bezahlbar und leistungsstark bleiben – mit Blick auf das Angebotsspektrum, in Bezug auf die Qualität sowie hinsichtlich des Preis-Leistungs-Verhältnisses. Diesen Anspruch lebt die SDK. Die unabhängige Rating-Agentur Assekurata attestiert ihr regelmäßig sehr gute Beitragsstabilität – so erst kürzlich geschehen mit der Bewertung von 1,1 – und lobt auch die gute Kundenzufriedenheit. Die SDK-Vollversicherung bietet damit glänzende Aussichten für den Vertrieb. Bis Ende 2022 wird es in den Tarifen von GesundheitsFAIR keine Anpassungen geben. Gerade im Jahresendgeschäft ein wichtiges und gutes Verkaufsargument!

DAS GEWISSE EXTRA – NACHHALTIG MEHR LEBENSQUALITÄT DURCH ZUSÄTZLICHE GESUNDHEITSANGEBOTE

Die neue Vollversicherung der SDK wurde bewusst unter dem Leitgedanken „Gesundheit fair absichern“ entwickelt. Die SDK als Gesundheitsspezialist begleitet ihre Kunden ein Leben lang und möchte über den Krankheitsfall hinaus für sie da sein. Deshalb bietet sie umfassende Betreuungsprogramme bei bestimmten Krankheitsbildern

und zusätzliche Unterstützung von A wie Atemwegserkrankungen bis Z wie Zweitmeinung. Ergänzt wird dieses Spektrum durch eine kompetente Gesundheitsberatung, die an sieben Tagen die Woche rund um die Uhr zur Verfügung steht sowie telemedizinische Angebote und einen Facharzttermin-Service.

Das Deutsche Gesundheitssystem ist mit seinen zwei Säulen aus gesetzlicher und privater Krankenversicherung eines der besten der Welt. Die SDK trägt durch ihr nachhaltig kalkuliertes und leistungsstarkes Tarifwerk dazu bei. Und mit ihrer flexiblen Vollversicherung GesundheitsFAIR steht sie ihren Versicherten als starker Partner in allen Gesundheitsfragen das ganze Leben lang zur Seite – eben nachhaltig und fair.

•
SDK



Anzeige Bild: www.gettyimages.com

GESUNDHEIT FAIR ABSICHERN?

Einfach machen.

Die SDK bietet Ihren Kunden einen leistungsstarken Schutz für die Gesundheit, der sich flexibel an das Leben anpasst. Und das zu nachhaltig kalkulierten Beiträgen.

- ✓ Modulares flexibles Tarifwerk
- ✓ Umfangreiche Wechseloptionen ohne erneute Gesundheitsprüfung und ohne Wartezeiten
- ✓ Transparente Bedingungen
- ✓ Keine versteckten Selbstbeteiligungen
- ✓ Kinderalleinverticherung möglich

Mehr über das Programm GesundheitsFAIR für die private Krankenversicherung der SDK erfahren Sie bei Ihrem Maklerbetreuer oder unter

► www.sdk.de



SDK
Einfach für Ihr Leben da.



GOTHAER

Gothaer GewerbeProtect – die richtige Wahl für kleinere Mittelständler

Die Gothaer GewerbeProtect (kurz GGP) ist seit ihrer Markteinführung eine echte Erfolgsstory: Knapp 90.000 GGP-Policen wurden bisher abgeschlossen. Vor allem in den Branchen Baugewerbe, Beratung und Dienstleistung sowie im Einzelhandel spielt der modulare Produktbaukasten seine Stärken aus

Die Absicherung von kleineren mittelständischen Betrieben ist nicht zuletzt wegen der vielfältigen Unternehmenslandschaft in Deutschland ein Job für Profis. Neben den hohen Anforderungen an eine fachlich korrekte Beratung gibt es allerdings noch eine weitere Hürde beim Geschäftserfolg: Starre Standardprodukte werden den stetig wechselnden Anforderungen von Firmen in der heutigen Zeit einfach nicht mehr gerecht.

Deshalb hat die Gothaer bereits 2017 den flexiblen Produktbaukasten Gothaer GewerbeProtect mit mehr als zwei Millionen Kombinationsmöglichkeiten an den Start gebracht. Abgedeckt werden alle relevanten Risiken: von der Betriebs-/Berufshaftpflicht über Vermögensschadenhaftpflicht, Gebäude, Inhalt, Elektronik, Photovoltaik, Werkverkehr, Maschinen fahrbar/stationär bis hin zur Gruppenunfallversicherung. Die Schutzbausteine lassen sich so miteinander kombinieren, dass sie das individuelle Absicherungsbedürfnis des Kunden

abdecken. Zu fast jedem Modul gibt es außerdem sogenannte PlusBausteine sowie Deckungserweiterungen, über die sich der Versicherungsschutz noch zusätzlich ans Unternehmen anpassen lässt.

Der Erfolg der GGP basiert auch auf der überragenden Technologie: Durch das effiziente GGP-Tarifierungssystem mit seinem digitalen Verarbeitungsweg sparen Makler und ihre Unternehmerkunden wertvolle Zeit. Außerdem kann die Gothaer in sehr kurzen Zeiträumen auf Marktereignisse und neue Anforderungen reagieren.

Fazit: Die Gothaer ermöglicht ihren unabhängigen Vertriebspartnern mit dem modernen Produktbaukasten GGP attraktive Geschäftsmöglichkeiten im KMU-Segment. •

GOTHAER



Erfahren Sie mehr:
<https://gothaergewerbeprotect.de>

Anzeige



Ich werde
meine Unternehmerkunden
erfolgreich beraten.

Mit der Kraft der Gothaer Gemeinschaft
profitieren Sie von unseren Services und
individuellen Produktlösungen.

Partner
für
Partner

Weitere Informationen erhalten Sie bei
Ihrem **Betreuer** oder auf makler.gothaer.de

Gothaer
Kraft der Gemeinschaft

STANDARD LIFE

„Unser klarer Fokus auf Rendite war für den deutschen Markt eine echte Innovation“



Standard Life feiert in diesem Jahr Jubiläum. Vor 25 Jahren ist das Unternehmen in Deutschland mit einem neuartigen Produktmodell an den Start gegangen. Was zeichnet Standard Life in Deutschland besonders aus?

CHRISTIAN NUSCHELE: Ich würde hier besonders zwei Punkte betonen. Zum einen unser investment- und renditeorientiertes Produktmodell. Zur Erreichung der Vorsorgeziele muss die Vorsorgelösung nicht nur die Absicherung biometrischer Risiken bieten, sondern eben auch eine ausreichend hohe Rendite erwirtschaften. Und genau hier haben wir vom ersten Tag an einen besonderen Schwerpunkt gesetzt. Unser Ansatz einer investmentorientierten Altersvorsorge mit Multi-Asset-Portfolios, einem höheren Aktienanteil und einem klaren Fokus auf Rendite war für den deutschen Markt eine echte Innovation und wir heben uns damit auch heute noch von vielen deutschen Wettbewerbern ab. Der zweite wichtige Punkt ist das klare Bekenntnis zum unabhängigen Vertrieb. Dahinter steckt die

festen Überzeugung, dass Makler dank ihrer Unabhängigkeit den Kundinnen und Kunden die hochwertigste Beratung bieten können. Und diese wichtige Arbeit möchten wir bestmöglich unterstützen. Denn eins ist klar: Ohne den Einsatz unserer Vertriebspartner wäre unser Erfolg nicht möglich gewesen.

25 Jahre sind eine recht lange Zeit. Werfen wir mal einen Blick auf die Performance. Wie haben sich die Standard-Life-Verträge entwickelt?

CHRISTIAN NUSCHELE: Die Standard-Life-Produkte haben sich sehr gut entwickelt. Wenn wir beispielsweise einen Blick auf den ältesten noch aktiven Vertrag aus dem Jahr 1996 werfen, so hat dieser Vertrag eine jährliche Rendite von 5,19 Prozent erwirtschaftet. Ich denke, das ist ein Wert, der sich durchaus sehen lassen kann und auch für Zufriedenheit bei den Kunden sorgt. Die gute Performance der Verträge ist sicher auch ein Grund dafür, dass uns inzwischen knapp eine halbe Million Menschen mehr als 15 Milliarden Euro anvertrauen.

Kommen wir noch einmal zurück zu den Produkten. Welche Lösungen bieten Sie aktuell in Deutschland an?

CHRISTIAN NUSCHELE: Auch nach 25 Jahren setzen wir unverändert auf invest-mentororientierte Produkte mit einem Fokus auf Rendite. Wir bieten aktuell drei klar voneinander getrennte Produktlinien an. Maxellence Invest ist unser Ansparprodukt, das sich für den langfristigen Vermögensaufbau eignet. ParkAllee ist ein Einmalbeitragsprodukt, das schlank gehalten ist, auf einige Optionen verzichtet und besonders für die Geldanlage konzipiert wurde. Und das dritte Konzept im Bunde, WeitBlick, ist eine fondsgebundene Lebensversicherung, die besondere Möglichkeiten im Bereich der Vermögensstrukturierung, Ruhestandsplanung und beim Thema „Erben & Schenken“ bietet. Diese einfache, klar strukturierte Produktwelt kommt bei den Vermittlern sehr gut an.

Mit WeitBlick haben Sie sich auch für den Assekuranz Award beworben. Was zeichnet das Produkt aus?

CHRISTIAN NUSCHELE: Wir haben uns vor der Produkteinführung sehr intensiv mit der Zielgruppe 50plus beschäftigt und ein Produkt entwickelt, was speziell auf deren Bedarfe zugeschnitten ist. 50plus-Kunden haben einen Anlagehorizont von 30 oder mehr Jahren und möchten in diesem Zeitraum renditeorientiert anlegen. Diesem Wunsch kommen wir mit einer attraktiven

Fondsauswahl nach. Darüber hinaus können die Kunden mit einem automatisierten Auszahlplan bestehende Rentenzahlungen planbar aufstocken und die Lebensstandardlücke schließen. Natürlich sind zusätzlich auch flexible Zuzahlungen oder Teilauszahlungen möglich, um sich beispielsweise einen lang gehegten Wunsch zu erfüllen. Last but not least ist es dank der Familienoption möglich, Vermögen an nachfolgende Generationen steueroptimiert zu übertragen. All dies macht WeitBlick zu einer sehr guten Lösung für die Ruhestandsplanung.

Das hört sich alles sehr positiv an. Wie schätzen Sie denn die weitere Entwicklung und die Chancen für Standard Life im deutschen Vorsorgemarkt ein?

CHRISTIAN NUSCHELE: Wir sehen, dass sich im Niedrigzinsumfeld immer mehr Kunden und Berater für Fondspolizen entscheiden, was sehr positiv ist. Wir sehen aber auch, dass immer noch zu viel Geldvermögen in schlecht verzinsten Produkten und Konten angelegt ist beziehungsweise zu wenig für die Altersvorsorge getan wird. Es gibt unverändert sehr viel Potenzial für moderne Vorsorgeprodukte und Standard Life wird als Spezialist für investmentororientierte, fondsgebundene Produkte davon sehr stark profitieren. Wir sind auf einem sehr guten Weg, unser Ziel einer Neugeschäftsverdopplung bis 2023 zu erreichen.

Vielen Dank für das Gespräch.





INTER VERSICHERUNGSGRUPPE

„Nachhaltigkeit in der Krankenzusatzversicherung“

Nachhaltigkeit entpuppt sich zunehmend als ein Wettbewerbsfaktor. Immer mehr Versicherer setzen sich mit diesem Thema in ihren Produkten auseinander. Darunter ist auch die INTER Versicherungsgruppe. Im Gespräch mit Nico Locker, Bereichsleiter Maklerorganisation, und Sascha Risse, Leiter Maklervertrieb, erfahren Sie, welche nachhaltigen Krankenzusatzversicherungen sie seit kurzem im Angebot hat

Was hat es mit der Nachhaltigkeit in Ihren Produkten auf sich?

NICO LOCKER: Eine wachsende Zielgruppe will adäquat angesprochen und beraten werden. Der Ansatz, Umweltbewusstsein mit Finanzstärke zu verknüpfen, betrifft nicht nur den Bereich „grünes Investment und Kapitalanlagen“, sondern auch eine moderne Gesundheitsvorsorge. Wir bieten Maklern deshalb künftig nachhaltige Krankenzusatzversicherungen für ihre an Nachhaltigkeit interessierten Kunden an.

Zielgruppe ist ein gutes Stichwort. Für wen eignen sich die Produkte?

SASCHA RISSE: Die Zielgruppe setzt auf umweltverträgliche, nachhaltige Produkte und legt Wert auf gesunde Ernährung oder auf verantwortungsvolles Wirtschaften – die sogenannten LoHaS („Lifestyle of Health and Sustainability“). Eine gebildete und kaufkräftige Zielgruppe, die knapp 30 Prozent der deutschsprachigen Bevölkerung über 14 Jahren ausmacht. Deren Interessen Gesundheit und Nachhaltigkeit vereinen wir nun perfekt in unseren „INTER Quali-Med Z“-Tarifen.

Die Tarife sind also nicht neu?

NICO LOCKER: Das ist richtig. Wir haben uns bewusst dafür entschieden, unsere guten, bewährten und vielfach ausgezeichneten Tarife nicht zu verändern. Wir bieten sie nur optional als nachhaltiges Produkt an. Wird diese Option gewählt, investieren wir den Anteil der Beiträge zur Erfüllung der künftigen versicherungstechnischen Verpflichtungen aller Verträge ausschließlich in nachhaltige Kapitalanlagen. Darüber hinaus werden nachhaltige Projekte unterstützt wie zum Beispiel die Pflanzung eines Baumes.

Wie darf man sich das vorstellen?

SASCHA RISSE: Wir bieten unsere nachhaltigen Krankenzusatzversicherungen in Zusammenarbeit mit der bessergrün GmbH zur Durchführung ökologisch nachhaltiger Projekte an. Dazu zählen beispielsweise Projekte zur Erstaufforstung von Ackerflächen oder die Wiederaufforstung geschädigter Wälder. Darüber hinaus berücksichtigen wir bei der Kapitalanlage ethische, soziale und ökologische Belange.

Herr Risse, Herr Locker, vielen Dank für das interessante Gespräch.

Anzeige

Krankenzusatzversicherung geht auch nachhaltig



Gesundheitsschutz für Ihre an Nachhaltigkeit interessierten Kunden



Anlage der Beiträge ausschließlich in Green Bonds



Ein neu gepflanzter Baum für jeden Vertrag



Mehr Infos auf www.makler.inter.de



ERGO

Bei einer modernen Fondsrente ist Flexibilität das A und O

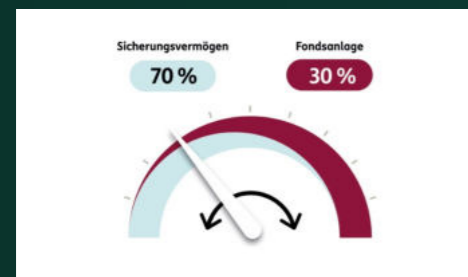
Eine Altersvorsorge mit Investmentfonds ist zeitgemäß und bringt Renditechancen. Zudem sorgt die eingebaute Garantieoption dafür, dass das Ersparte bei Bedarf wieder sicherer angelegt werden kann – etwa bei schwankenden Kursen oder kurz vor Renteneintritt.

Allerdings hat diese Garantieoption bei manchen Fondsrenten einen unerfreulichen Cashlock-Effekt – oder öffnet Hintertüren, zum Beispiel für die Senkung des garantierten Rechnungszinses.

Die ERGO Rente Balance ist anders: Mit ihrer MaxFlex-Garantie kann maximal flexibel investiert werden. Ohne Cashlock und Hintertüren!

FLEXIBILITÄT OHNE CASHLOCK: MIT EINFACHEM WECHSELN ZWISCHEN SICHER UND CHANCENREICH

Die ERGO Rente Balance bietet maximale Flexibilität zwischen sicherheitsorientierter und chancenreicher Anlage. Hier kann frei zwischen Index- und Fondspolice hin und her gewechselt oder beides kombiniert werden. Bis zu zwölfmal im Jahr.



^ Mit der MaxFlex-Garantie immer maximal flexibel unterwegs.

FLEXIBILITÄT OHNE HINTERTÜREN: MIT GARANTIERTEM HÖHEREN RECHNUNGSZINS. NUR NOCH BIS ZUM 31. DEZEMBER 2021!

Bei Abschluss einer Rentenversicherung werden mit dem Versicherer bestimmte Rechnungsgrundlagen vereinbart. Dazu gehört auch der aktuell gültige Rechnungszins von 0,9 Prozent, mit dem die später garantierte lebenslange Altersrente berechnet wird. Wird der Vertrag abermals angepasst – zum Beispiel durch Aktivierung der Kapitalsicherung – behalten sich manche Versicherer vor, auch den Rechnungszins anzupassen. Zulasten der Kunden!

Nicht so bei der ERGO Rente Balance: Der ERGO Rentenfaktor PLUS garantiert den aktuellen Rechnungszins von 0,9 Prozent p. a. Auch dann, wenn er am 1. Januar 2022 auf 0,25 Prozent p. a. sinkt. Und selbst dann, wenn er zukünftig weiter sinkt. Steigt er wieder, garantiert die ERGO Rente Balance zum Rentenbeginn den dann höheren Wert (Günstigerprüfung). Das entspricht bis zu elf Prozent mehr Rente – bei gleicher Beitragshöhe! Eine faire Sache also für die Kunden.

FLEXIBILITÄT MIT AUSZEICHNUNG: QUALITÄT MIT BRIEF UND SIEGEL

ERGO Rente Balance gehört zu Deutschlands besten Fondsrenten 2021. Sie hat beispielsweise das Prädikat „Ausgezeichnete Flexibilität“ des renommierten Instituts für Vermögensaufbau (IVA) erhalten.

Wir wünschen allzeit freie Fahrt für die Altersvorsorge!

ERGO MAKLERVERTRIEB LEBEN



Anzeige



ERGO Rente Balance mit MaxFlex-Garantie

Flexibel Fahrt aufnehmen, ganz ohne Cashlock.

Heute Vollgas, morgen Halbgas und übermorgen sicher parken? Die neue ERGO Rente Balance bringt Ihre Kunden maximal flexibel ans Ziel. Ohne angezogene Handbremse in Form von Cashlock oder Hintertüren. Prämiert mit „Ausgezeichneter Flexibilität“ vom Institut für Vermögensaufbau (IVA).

highlights.makler.ergo.de/maxflex



ERGO

A Munich Re company

IKK CLASSIC

Vorurteile und Diskriminierung machen krank

Die IKK classic unterstützt Menschen aktiv dabei, einen gesunden Lebensstil zu führen. Dazu gehört ein wertschätzender Umgang miteinander. Denn wer Diskriminierung erfährt, leidet häufiger an Krankheiten. Um das zu verhindern, gilt es, die Ursache zu bekämpfen und Vorurteile abzubauen.

Unser Gehirn denkt in Schubladen, das ist ganz natürlich. Alle Menschen haben Vorurteile. Doch nicht einmal vier von zehn (38 Prozent) sind sich ihrer eigenen bewusst. Das zeigt die Rheingold-Grundlagenstudie im Auftrag der IKK classic. Demnach waren knapp 60 Prozent der Menschen schon einmal selbst Vorurteilen ausgesetzt oder haben Diskriminierung erlebt. Vorwiegend handelt es sich dabei um sogenannte Mikroaggressionen wie Tuscheln oder unhöfliche Behandlung. Schlimmstenfalls reichen die Konsequenzen bis zu Belästigung und Körperverletzung.

Das bedeutet: Vorurteile und daraus folgende Diskriminierung sind nicht nur ein soziales, sondern insbesondere auch ein gesundheitliches Problem. Die Folgen dieser Erfahrungen führen zu körperlichen und seelischen Symptomen: Diskriminierte erleben Gefühle der Unsicherheit, Irritation, Hilflosigkeit und sogar Scham und Schuld. Sie fühlen sich zudem allgemein weniger gesund und leiden häufiger unter Krankheiten. Die Ergebnisse der Studie zeigen einen



deutlichen Zusammenhang. Und: Je stärker die Diskriminierung, desto weniger gesund fühlen sich die Betroffenen.

Als gesetzliche Krankenkasse verfolgt die IKK classic das Ziel, allen Menschen ein gesundes Leben zu ermöglichen – dazu gehört auch ein wertschätzender Umgang miteinander. Wir schauen hin, möchten verstehen, zum Nachdenken anregen und zum Umdenken motivieren.

PARTNERSCHAFT AUF AUGENHÖHE

Werden Sie Vertriebspartner der IKK classic und erleben Sie unsere Wertschätzung. Dabei profitieren Sie von vielen Vorteilen:

- Online-Mitgliedsklärung ohne Unterschrift
- Vertriebspartnerportal mit hilfreichen Infos und Tools
- Online-Vorteilsrechner zur einfachen Darstellung der Kundenvorteile
- Einholung fehlender Unterlagen direkt durch die IKK classic
- Maximal zulässige Aufwandsentschädigung für jedes geworbene Mitglied
- Persönlicher Ansprechpartner vor Ort

Lassen Sie uns gemeinsam Vorurteile überwinden – für ein respektvolles Miteinander. •

IKK CLASSIC

Anzeige

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

WIR SIND DA, UM FÜR SIE DA ZU SEIN.

LV 1871

Investment: das Beste aus zwei Welten

Die Niedrigzinslage und die Überalterung unseres Systems machen private und betriebliche Vorsorge immer wichtiger. Die finanzielle Vorsorge braucht dabei ein individuell schlüssiges Konzept, das maßgeschneidert ist und in der Gestaltung das vorhandene Kapital auf beste Weise anlegt – nur so kann sie langfristig erfolgreich sein.

Bei der LV 1871 Private Assurance AG, einer 100-prozentigen Tochter der LV 1871, bilden Investment, Versicherung und Vorsorge einen Dreiklang. Mit den Lösungen können rechtliche und steuerliche Vorteile einer Versicherung für die individuelle Vermögensplanung sowie Kapitalanlage genutzt werden. Die Muttergesellschaft der LV 1871 Private Assurance AG bietet mit der MeinPlan-Produktfamilie Lösungen für regelmäßiges Sparen, die fondsbasiert mit guten Renditemöglichkeiten unter gewählten Garantie- und Sicherheitsszenarien angelegt und für den Kunden verwaltet werden.

MASSGESCHNEIDERTE INDIVIDUALLÖSUNG

Als spezialisierte Tochtergesellschaft folgt die LV 1871 Private Assurance AG dem gleichen Prinzip und ergänzt das Angebot um maßgeschneiderte Individuallösungen mit

einem erweiterten Kapitalanlageuniversum. Damit richtet sie sich an Privat- und Geschäftspersonen, die einmalig Summen ab 100.000 Euro und mehr optimieren möchten und sich eine sichere und einfache Vermögens- sowie Nachlassplanung wünschen. Hier spielt auch das Thema „Erben und Schenken“ eine große Rolle. Diese modernen Vorsorgeprodukte sind zur späteren Absicherung, aber auch zur Optimierung heutiger Anlageziele vorteilhaft.

UMFANGREICHE AUSWAHL VON INVESTMENT-ALTERNATIVEN

Als spezialisierter Versicherer vereint die LV 1871 Private Assurance die rechtlichen und steuerlichen Vorteile einer Lebensversicherung mit einer möglichst umfangreichen Auswahl von Investment-Alternativen. Dazu gehören eine umfassende Auswahl von über 9.000 Fonds inklusive ETFs sowie die Möglichkeit der zusätzlichen Anlage auch in Einzeltiteln wie Aktien und Anleihen für qualifizierte Vermögensverwalter im Rahmen von standardisierten Anlagestrategien. •

LV 1871

Anzeige



LV PRIVATE ASSURANCE

DAS BESTE AUS ZWEI WELTEN

Außen Versicherung, innen Investmentlösung

Sie möchten Ihre finanzielle Unabhängigkeit erweitern? Unser einzigartig innovatives Produkt LV Private Assurance bietet Ihnen dafür das Beste aus zwei Welten: die Steuervorteile einer Versicherung und die Vorteile eines umfangreichen Fondsuniversums. So können Sie weiterhin Ihr Leben nach Ihren Vorstellungen gestalten, ohne sich um Ihre Finanzen sorgen zu müssen.

Mehr Infos unter www.lv1871.de/LVPA

 LV 1871

DIE BAYERISCHE

Dreh dem Zins nicht den Rücken zu

2021 vs. 2022 – für welchen Zins entscheiden Sie sich?

Klar ist: Private Zukunftsvorsorge wird immer wichtiger, da der Staat von uns allen mehr Eigenverantwortung und Initiative erwartet. Dieses Jahr lohnt es sich nochmal besonders, über das Thema Altersvorsorge und Einkommenssicherung zu sprechen. Denn ab dem 1. Januar 2022 sinkt der Rechnungszins von 0,9 Prozent auf 0,25 Prozent.

WARUM SIE JETZT ÜBER ALTERSVORSORGE UND EINKOMMENSICHERUNG SPRECHEN SOLLTEN

Verbraucher bekommen beim Abschluss von Lebens- oder Rentenversicherungen ab dem 1. Januar 2022 einen deutlich geringeren Garantiezins. Denn der Garantiezins wird von 0,9 Prozent auf 0,25 Prozent gesenkt. Diese Senkung könnte nicht nur für junge Sparer drastische Auswirkungen haben.

In der Altersvorsorge wirkt sich der Rechnungszins auf das Kapital zum Rentenbeginn aus und in der Einkommenssicherung auf den zu zahlenden Beitrag.

Daher sollten Sie jetzt Ihren Kunden mehr Kapital für das Rentenalter oder einen geringeren Beitrag sichern.

WELCHE PRODUKTE SIND VON DER RECHNUNGSZINSENKUNG BETROFFEN?

- Berufsunfähigkeits- und Grundfähigkeitsversicherung
- Riester-Rente
- bAV (Klassik & Fondsrente mit Garantie)
- Fondsrente mit Garantie in der 3. Schicht
- Fondsrente ohne Garantien
- KlassikRente in der 3. Schicht
- Sterbegeldversicherung

DREH DEM ZINS NICHT DEN RÜCKEN ZU! ENTSCHEIDUNG 2021 VS. ENTSCHEIDUNG 2022

8.000 Euro mehr fürs Alter oder 2.014 Euro sparen klingt gut. Dann sollten sich Ihre Kunden noch dieses Jahr für eine Altersvorsorge oder Einkommenssicherung entscheiden.

DIE BAYERISCHE



Welche Vorteile Kunden dieses Jahr noch haben, wie sich der Rechnungszins auswirkt und alle Fragen rund um das Thema Rechnungszins beantworten wir Ihnen auf unserer Seite: www.diebayerische.de/zinsvorteil

<p>Entscheidung 2021: Kapital im Alter 51.500 €</p>	<p>Entscheidung 2022: Kapital im Alter 43.500 €</p>
<p>Vorteil 2021: 8.000 € mehr fürs Alter!</p>	
<p>Dreh dem Zins nicht den Rücken zu.</p>	

Übrigens: Rechnen Sie jetzt ganz einfach mit unserem Garantiezinsrechner den Vorteil konkret in Zahlen aus.

Anzeige



pangaea·life
Zukunft. Nachhaltig. Absichern.

„Ich habe lange nach diesem positiven Benefit gesucht und finde es wirklich toll, dass Pangaea Life Rendite und Nachhaltigkeit verbindet.“

(Magdalena Neuner, Doppel-Olympiasiegerin & zwölfmalige Weltmeisterin im Biathlon)

Pangaea Life
Blue Energy Fonds
7,1 % Rendite p.a.
(seit 6/2018)*

Pangaea Life Invest

Die klimafreundliche Zukunftsvorsorge mit Direkt-Investments in erneuerbare Energien und nachhaltige Immobilien.

	Pangaea Life
	Rendite bei nachhaltiger Anlage
	Nachhaltigkeit

*Stand: 30.06.2021; Wertentwicklungen in der Vergangenheit sind kein verlässlicher Indikator für die künftige Wertentwicklung.

Pangaea Life GmbH
Thomas-Dehler-Straße 25
81737 München
info@pangaea-life.de
www.pangaea-life.de





BARMENIA

Einfach.menschlich: bei der Barmenia in sicheren Händen

Wir sind die Barmenia – eine unabhängige Versicherungsgruppe mit Hauptsitz in Wuppertal. Mit rund 3.800 Beschäftigten deutschlandweit präsentieren wir eine leistungsstarke, nachhaltige und tolerante Unternehmenskultur und garantieren Qualität, Kundenfreundlichkeit und Innovation.

Seit 1904 stehen wir unseren Kunden zur Seite, denn das Leben ist bunt und kostbar, aber leider auch unberechenbar. Plötzliche Erkrankungen, zu spätes Bremsen, ein abenteuerlicher tierischer Freund ohne Ängste oder einfach zur falschen Zeit am falschen Ort. Es gibt Ereignisse und Situationen, die unseren Alltag auf den Kopf stellen können – und das schneller, als man denkt.

In so einem Ernstfall sind wir der sichere und zuverlässige Partner an Ihrer Seite, der Verantwortung übernimmt. Wir sind Ihr Begleiter bei Fragen zu Gesundheitsthemen, finanziellen Anliegen, Themen zur Altersvorsorge wie auch bei Kfz- sowie Sach- und Haftpflichtversicherungen.

Wir sind vertrauenswürdig. Wir sind einfach. Und vor allem sind wir menschlich im Umgang mit unseren Mitarbeiter*innen und Kund*innen.

Entsprechend unserer Unternehmensidentität pflegen wir besonders die emotionalen und sozialen Werte, um unseren

Beschäftigten die Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu gewährleisten und unseren Kund*innen die bestmöglichen Lösungen im Schadenfall zu bieten. Mit unserem Markenversprechen „einfach.menschlich.“ verfolgen wir eine zukunftsorientierte und vor allem gesellschaftliche Vision, Versicherungsanliegen einfach und verständlich zu kommunizieren und immer auf Augenhöhe von Mensch zu Mensch zu interagieren.

Über 2,7 Millionen Menschen schenken der Barmenia Vertrauen. Sie zählt zu den besten Arbeitgebern und Versicherungsgesellschaften Deutschlands. Darüber hinaus engagiert sich die Barmenia auch sozial und ökologisch. Denn auch der Barmenia ist bewusst, dass wirtschaftlicher Erfolg, soziale Verantwortung und ökologisches Bewusstsein Investitionen in die Zukunftsfähigkeit sind.

Das sind wir – die Barmenia: der starke (Versicherungs-)Partner an Ihrer Seite. •

BARMENIA



Anzeige

WIR STEHEN FÜR WIRTSCHAFTLICHES HANDELN, SOZIALE VERANTWORTUNG UND UMWELTBEWUSSTSEIN.

#MachenWirGern

Erfahren Sie mehr über unsere Projekte und Initiativen auf [barmenia.de](https://www.barmenia.de)



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

Barmenia
Barmenia-Allee 1 | 42119 Wuppertal
info@barmenia.de | www.barmenia.de | 0202 438 2250

DIALOG

Dialog – der Maklerversicherer

Die Dialog ist der Maklerversicherer der Generali in Deutschland. Mit vielfach ausgezeichneten Produkten zur Absicherung biometrischer Risiken, betrieblicher Altersversorgung sowie Sachversicherungen hält die Dialog Versicherungslösungen für Privat- und Firmenkunden bereit. Mit Kompetenz auf Augenhöhe arbeiten die 900 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit rund 19.000 unabhängigen Vertriebspartnern in den Märkten Deutschland und Österreich zusammen. Rund 2,5 Millionen Verträge befinden sich im Bestand, die Beitragseinnahmen belaufen sich auf über eine Milliarde Euro.

In der Biometrie bietet die Dialog top-geratete Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeits- und Erwerbsunfähigkeitsversicherungen an. In der bAV stehen kollektive Absicherungen gegen biometrische Risiken, verbunden mit Aspekten des Gesundheitsmanagements, im Mittelpunkt. Im Kompositbereich ist das Angebot mit über 60 Produkten breit gefächert und umfasst im Wesentlichen SUH- und Kfz-Produkte.

Die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Maklern ist durch Kompetenz, Transparenz und Offenheit bestimmt. Jahrzehntelange Branchenerfahrung und gewachsenes Know-how sind Garanten für bedarfsgerechte Lösungen. Alle Prozesse sind transparent und nachvollziehbar. Der Expertendialog mit den Vertriebspartnern erfolgt klar und direkt. Die Zusammenarbeit dient immer dem Ziel, gemeinsam zu den besten Ergebnissen zu kommen.

Der umfassende Service ist darauf ausgerichtet, den Makler schnell zum Ziel kommen zu lassen und ihn von Routineaufgaben zu entlasten. Die Dialog treibt die Digitalisierung voran und ist ein Vorreiter bei der Umsetzung aller relevanten BiPRO-Normen in den Webservices. Mit ihren Produkten in deren vielfältigen Ausprägungen ist die Dialog auf allen namhaften Vergleichsportalen präsent.

DIALOG

Anzeige

Dialog

Kompetenz auf Augenhöhe

Gemeinsam mehr erreichen



Mehr erfahren Sie unter:
dialog-versicherung.de