Sei kreativ,
arbeite selbstständig
und fühle
Dich verantwortlich
für Deine
Arbeit.

Adi Dassler

Gib Dich
mit dem
Erreichten nicht zufrieden.
Versuche immer wieder
dazuzulernen.

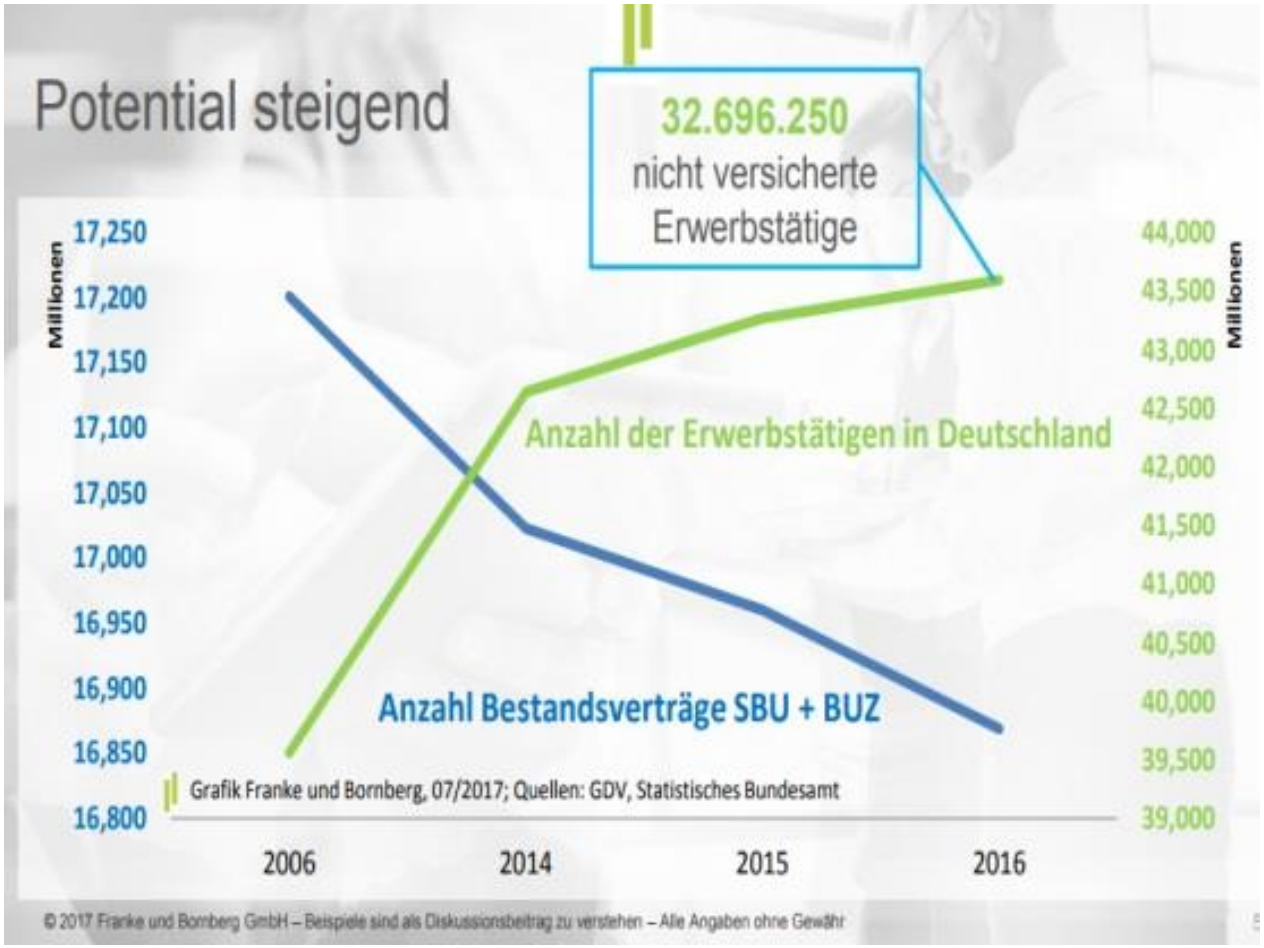
Adi Dassler

BU Schutz: fair and fast

Frische Ideen und guter Rat - Rund um das Thema Berufsunfähigkeitsabsicherung

Situation

Ca. 32 Mio Beschäftigte sind nicht oder nicht ausreichend gegen die existentiellen Folgen einer Berufsunfähigkeit abgesichert. Das sind nicht nur Einzelschicksale, sondern insgesamt sogar eine volkswirtschaftliche Bedrohung. **Unsere Aufgabe**: Dies zu beheben.



Laut Franke und Bornberg haben sich die BU- und EU-Verträge zumindest bedingungsseitig zu Hochleistungsprodukten entwickelt.

Die Kehrseite der Medaille: „Die Top-BU bleibt vielen Verbrauchern verwehrt. Sie erhalten keinen Zugang oder können sich den Schutz nicht leisten, weil sie nicht gesund genug oder zu alt sind oder schlicht im falschen Beruf arbeiten.

Wenn sich der Versorgungsgrad bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit bzw. Erwerbsminderung spürbar verbessern soll, sind innovative und intelligente Lösungen gefragt.

Die Versicherungswirtschaft ist gefordert, ihren Beitrag zur Bewältigung dieser Herausforderung zu leisten,“ so Michael Franke. (ad)

http://www.asscompact.de/nachrichten/franke-und-bornberg-das-sind-die-st%C3%A4rksten-bu-und-eu-tarife-nach-neuen-kriterien?from=2019-01-15%2008%3A30&to=2019-01-16%2007%3A45&pid=499364

Mehr Menschen in die BU-Versicherung – nur wie?

Die Neuabschlüsse bei BU-Absicherungen stagnieren, die Alternativen für den Existenzschutz sind nur teilweise gefragt, die versicherten Rentenhöhen verharren auf relativ niedrigem Niveau. So in etwa die Situation in der Arbeitskraftabsicherung. Doch welche Maßnahmen könnten dazu beitragen, die Durchdringung der BU-Versicherung zu erhöhen? Dazu gibt es einige Ideen.

http://www.asscompact.de/nachrichten/mehr-menschen-die-bu-versicherung-%E2%80%93-nur-wie

BU Absicherungskonzept der Superlative

- Sensationelle Versicherungsbedingungen (z.B. keine Verweisung; keine Umorganisation)
- Spektakuläres Preis- / Leistungsverhältnis
- Mtl. BU-Renten von 10,20, 30.000 € und mehr problemlos
- Leistungen bei BU und/ oder AU bereits ab dem 31. Tag möglich
- 75% des Brutto absicherbar, In Kombination sogar 100%
- Ohne Gesundheitsfragen möglich
- Kalkulation echte Jahresbeiträge; dadurch insbes. am Anfang keine überhöhten Beiträge
- Keine Ratenzahlungszuschläge
- Kollektivvorteile auch für ausgewählte Einzelrisiken möglich
- Spezielle Firmen und/ oder Verbandslösungen einrichtbar
- BU Versorgung noch günstiger bis hin zu aufwandsneutral möglich
- Weltweite Deckung
- Kurze Dauern; dadurch Überschaubarkeit von Zusagen; incl. Verlängerungsoption
- Uvm.

Maklereigenabsicherung

Für Vertriebspartner besteht schon jetzt die Möglichkeit, sich an ein bestehendes Kollektiv anzudocken. Ab der ersten Person. Nutzen Sie diese Möglichkeit und sichern Sie sich und Ihre Mitarbeiter

Spezial- Kollektivlösungen für Versicherungs- AD/ ID

Versicherungsmakler

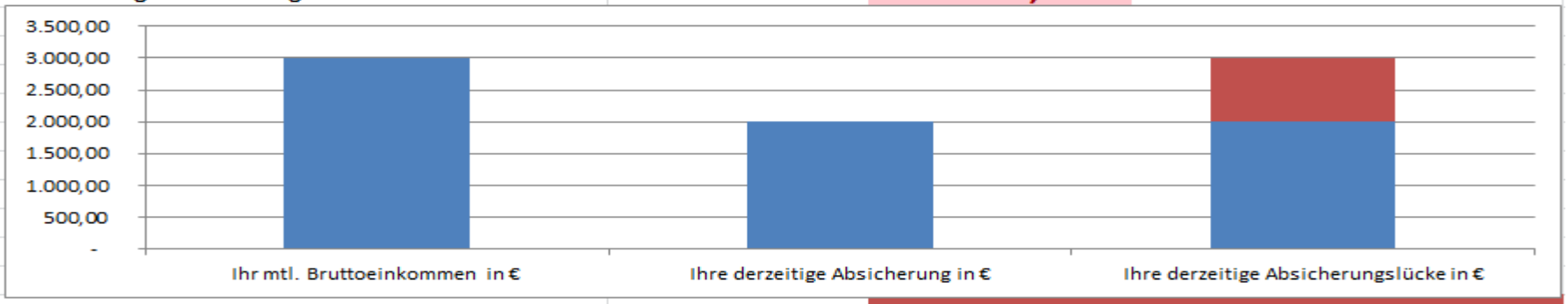
- Makler selbst
- Angestellte IG
- Angestellte AD
- Freiberufliche AD

Keine Maklercourtage

Prämienrechner für Einzelrisiken

Ergänzen Sie die orangenen Felder

Berechungsblatt für (Name und Vorname):	Max Mustermann		
	Tag TT	Mon MM	Jahr JJJJ
Ihr Geburtsdatum	5	3	1963
geplanter Versicherungsbeginn	1	5	2019
Ihr mtl. Bruttoeinkommen in €	3.000,00		
Ihre derzeitige Absicherung in €	2.000,00		
Ihre derzeitige Absicherungslücke in €		1.000,00	



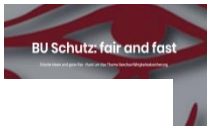
Derzeitges Alter		56 Jahre	
mtl. BU Rente zur Deckung der Versorgungslücke		1.000,00	€ mtl. BU- Rente
Monatsbeitrag im ersten Versicherungsjahr		50,14 €	
MB 2. Versicherungsjahr (VJ) in €	3. VJ in €	4. VJ in €	5. VJ in €
51,18 €	51,68 €	55,00 €	59,20 €

Alle Angaben sind unverbindlich. Die Annahme des Antrages ist immer von der Entscheidung des Versicherers abhängig.

Vertriebspartner oder Einzelrisiken

Wählen Sie das richtige Tabellenblatt

Technische Vertragsdaten für:	Max Mustermann		Tarif C+
Geboren am	5	3	1963
Versicherungsbeginn	1	5	2019
Beitragszahlungsdauer	5 Jahre	Karenzzeit	180 Tage
mtl. BU- Rente			1.000,00 €
Zahlungsdauer der Rente in Jahren (vBU)	10	Renten gesamt	120.000,00 €
Leistungsdauer dauerhafte BU in Jahren (dB	2	Kapital gesamt	24.000,00 €
Monatsbeitrag 1. Versicherungsjahr	50,14 €	jährlich	601,66 €
Monatsbeitrag 2. Versicherungsjahr	51,18 €	jährlich	614,21 €
Monatsbeitrag 3. Versicherungsjahr	51,68 €	jährlich	620,14 €
Monatsbeitrag 4. Versicherungsjahr	55,00 €	jährlich	660,00 €
Monatsbeitrag 5. Versicherungsjahr	59,20 €	jährlich	710,37 €



Eigene Kollektive bilden; mind 10 white collar Risiken

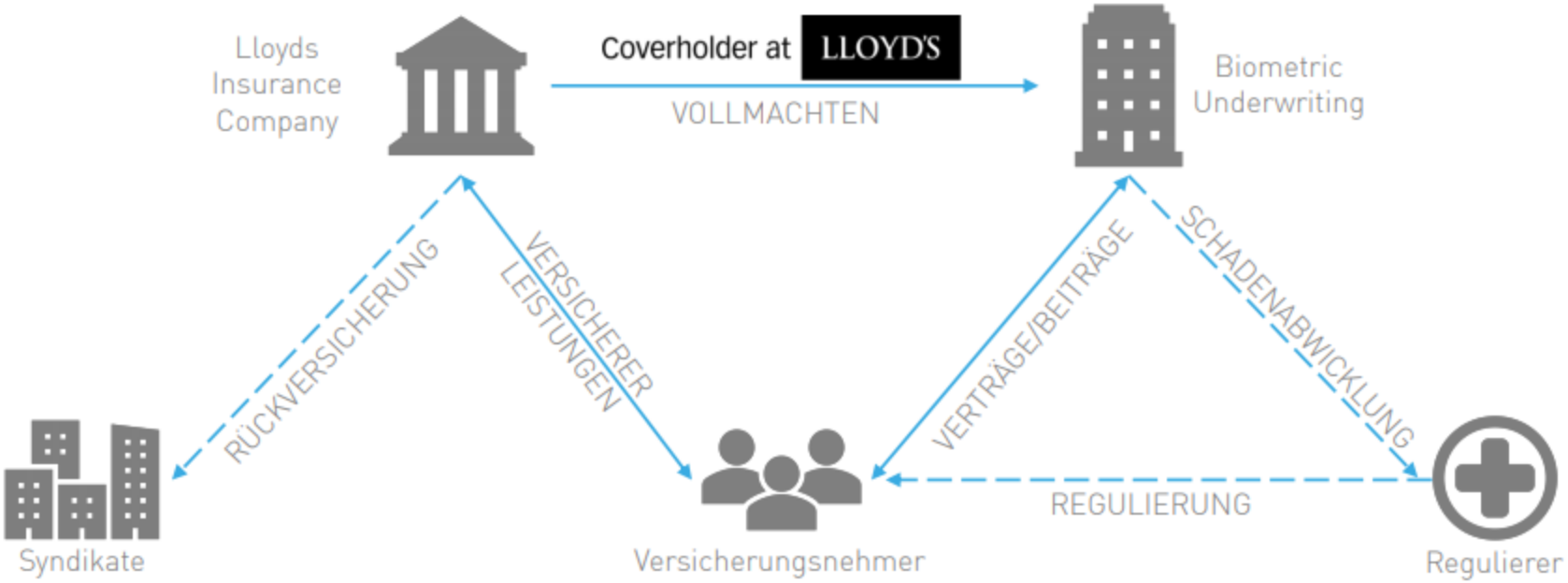
Einzelrisiken an best. Kollektive andocken

- AG finanziert (obligatorisch)
- **Mtl. Rente mind. 1.500 € (je VP)**

- AN finanziert (optional, fakultativ)
- **Mtl. Rente mind.**
- **3.000 € (10 – 29 VP)**
- **2.000 € (30 – 49 VP)**
- **1.500 € (ab 50 VP)**

Berufsgruppe	Bedingung
Architekten/ Ingenieure (incl. Belegschaft)	Mitgliedschaft des Arbeitgebers im BIAV JB ab 144 €
StB/ RA/ Notare (Verbandsmitglied; nur Berufsträger)	Absicherung der VP im HDI Topp Tarif (Optionsmodell)
IT Branche Berufsliste s. Anlage Tätigkeit muss auch ausgeübt werden → keine Studenten	Mitgliedschaft im Verein Zeitsprung (Personen- und Firmenmitgliedschaft möglich) JB ab 60€ White collar Risiken, mtl. Mindest BU Rente -1.500 €
Versicherungsmakler (incl. Belegschaft und Außendienst)	Vertriebspartner von, Courtagezusage mit Biometric oder Kompetenzcenter; keine Maklercourtage = quasi „Haustarif“

bBU IST EINFACH UND SICHER



Der Versicherer

Lloyd's Insurance Company S.A.

Zertifikat Nr.: 331112 2019
Vertragsnummer: [VTR.VTR_NR]

Name und Adresse des Versicherungsnehmers	Mitteilungen und Schadenmeldungen sind zu richten an:
[PER_KND.PER.HA.ADRESSFELD2]	Biometric Underwriting GmbH
[PER_KND.PER.HA.ADR_STRASSE_HSNR]	Baumwall 7
[PER_KND.PER.HA.ADR_PLZ_ORT]	20459 Hamburg

Hiermit wird bestätigt, dass für Rechnung des Versicherungsnehmers ein Versicherungsvertrag gemäß den beiliegenden Versicherungsbedingungen mit Lloyd's Insurance Company abgeschlossen wurde.
(Die Zeichnungsvollmacht kann bei dem zeichnungsbevollmächtigten Korrespondenten eingesehen werden.)

Diese Versicherer verpflichten sich einzeln und nicht solidarisch, jeder für seinen Anteil, also nicht der eine für den anderen, dem Versicherungsnehmer oder Anspruchsberechtigten alle bedingungsgemäßen Schäden zu ersetzen.

Dieses Zertifikat besitzt nur Gültigkeit, wenn es die Unterschrift des Korrespondenten trägt.

Datum: [VTR.VTR_POLICIERTDAT]

Marco Sadek, Geschäftsführer

Weicht der Inhalt des Zertifikates oder dessen Nachträge von Ihrem Antrag oder den getroffenen Vereinbarungen ab, gilt die Abweichung als genehmigt, wenn Sie nicht innerhalb eines Monats nach Zugang des Zertifikates in Textform (z.B. schriftlich, per E-Mail oder Telefax) widersprechen.
(Dieser Hinweis richtet sich nicht an Versicherungsnehmer, die einen Vertrag über Rückversicherung oder Seeversicherung abschließen.)

Lloyd's Insurance Company S.A.
Bastion Tower, Marsveldplein 5, 1050 Brüssel, Belgien
Unternehmensnummer 682.594.839, belgische Nationalbank

Hauptsitz: Brüssel/Belgien
Rechtsform: Aktiengesellschaft

Der Versicherer aller Biometric Collect Plus Policen ist die Lloyd's Insurance Company S.A. (LIC) mit Sitz in Brüssel, Belgien. Die LIC ist von der belgischen Nationalbank zugelassen und unterliegt der Aufsicht der Financial Services and Markets Authority (FSMA) in Belgien. Im Rahmen der Dienstleistungsfreiheit innerhalb der EU kann diese in Deutschland Versicherungsschutz anbieten. Die Lloyd's Insurance Company S.A. gibt ihrerseits die Risiken bei den Syndikaten des Lloyd's Versicherers London, England in Rückdeckung.

Die Biometric Underwriting GmbH ist in Deutschland als Versicherungsvertreter mit einer Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO registriert. Wir sind als Mehrfachvertreter für verschiedene namhafte Versicherer tätig. Von der LIC haben wir im Rahmen einer Zeichnungsvollmacht in Zusammenarbeit mit dem Syndikatsmanager Miller Insurance Services LLP weitreichende Befugnisse. Dies sind unter anderem das Underwriting, die Ausfertigung von Versicherungsscheinen sowie weiteren Dokumenten, das Inkasso und die Entgegennahme von Willenserklärungen der Versicherungsnehmer. Die Schadenabwicklung erfolgt durch die LIC, die dafür die Pro Claims Solutions GmbH mit Sitz in Sundern einsetzt. Die Schadenauszahlung erfolgt dann durch die Biometric Underwriting. Der Versicherungsnehmer hat somit immer die Sicherheit, dass die LIC für die Vertragserfüllung einsteht.

Biometric Underwriting ist zudem als Coverholder at Lloyd's zugelassen. Dafür sind strenge Zulassungskriterien zu erfüllen, die in vierteljährlichen Audits von Lloyd's überprüft werden. Ohne Erfüllung der strengen Maßstäbe hätten wir nicht von der LIC mit den Vollmachten ausgestattet werden können.

WARUM LLOYDS OF LONDON?

VERTRAUEN

Seit 1688 der angesehenste Versicherungs-markt der Welt.

EXKLUSIVITÄT

Unser eigenes, einzigartiges Produkt mit eigenen Bedingungen.

SICHERHEIT

Ausgezeichnete internationale Ratings

A+ (strong) S&P
AA- (very strong) Fitch
A (excellent) A.M.Best

80.000.000.000 £
Sicherungsfonds

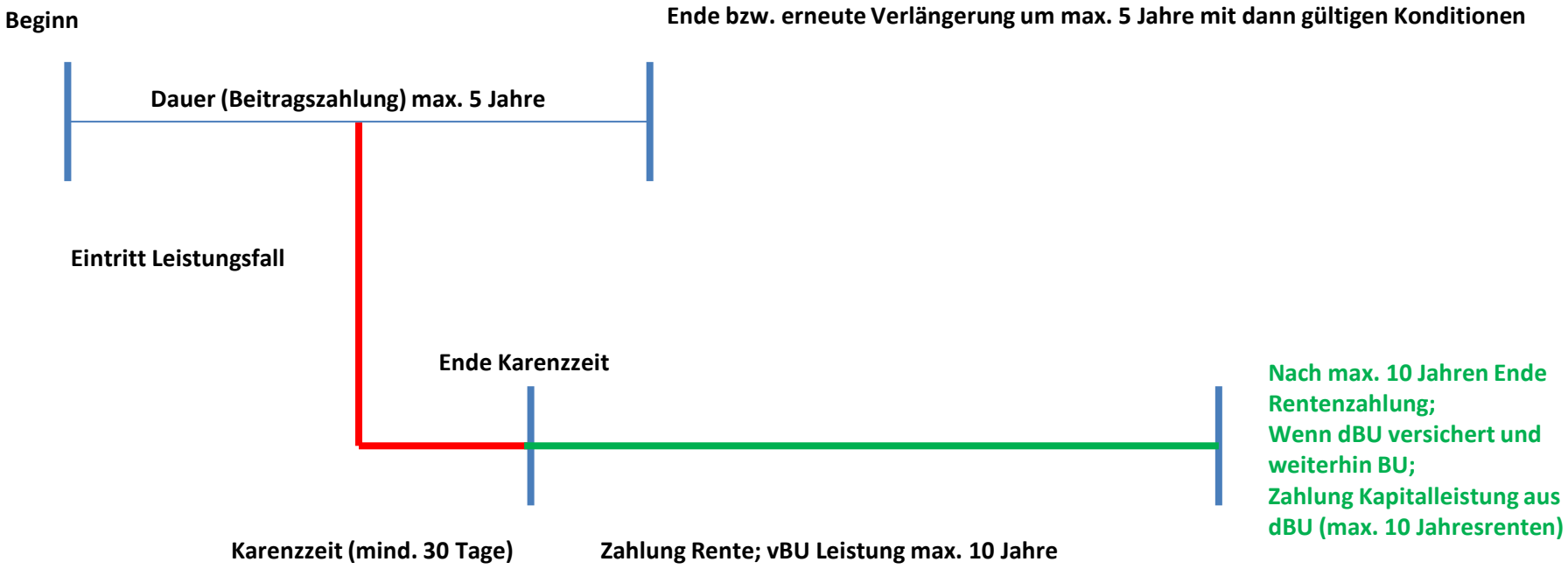
EINIGE DER GRÖSSTEN UNTERNEHMEN DEUTSCHLANDS VERTRAUEN UNS DAMIT.

Der Tarif

bBU COLLECT PLUS

Coverholder at LLOYD'S

Der Tarif – flexible Gestaltung



Gestalten Sie Ihre Absicherung, wie Sie es individuell wollen

Verlängerung

Diese Versicherungspolice wird gemäß dem Abschnitt „Risikodetails“ für einen Zeitraum von bis zu fünf Jahren abgeschlossen. Im letzten Policenjahr stellen Biometric und/oder Lloyd's Underwriters dem Versicherungsnehmer mindestens drei Monate vor Ablauf der Police Folgendes zur Verfügung:

- Eine Zusammenfassung der bisherigen jährlichen Prämien
- Die jährlichen zukünftigen Prämien für die folgenden (bis zu) fünf Jahre
- Bedingungen für die automatische Erneuerung der Police für die nächsten (bis zu) fünf Jahre.

Sollten die Versicherer diese Police zu ihrem vorgesehenen Ablaufdatum nicht verlängern oder die Bedingungen dieser Police für die Erneuerung zum vorgesehenen Ablaufdatum ändern wollen, muss der Versicherungsnehmer mindestens drei Monate vor Ablauf benachrichtigt werden.
Der Versicherungsnehmer sollte prüfen, ob der Deckungsumfang seinen Bedürfnissen entspricht, und sich der vergleichbaren Produkte bewusst sein, die ihm auf dem Markt von anderen Anbietern angeboten werden.

- Bei einer automatischen Verlängerung zum Ablaufdatum dieser Police erhält der Versicherungsnehmer eine neue (bis zu) fünfjährige Police.

2. Diese Versicherungspolice kann vom Versicherungsnehmer während der Beitragszahlungsdauer jederzeit für den Schluss der laufenden Versicherungsperiode gekündigt werden. Die Versicherungsperiode entspricht dabei dem Prämienzahlungsabschnitt.

3. Eine Kündigung nach dieser Vorschrift bedarf der Textform (z.B. Papierform, E-Mail).

Etc. in Bedingungen

Kein Ersatz, keine Konkurrenz

sondern

die perfekte Ergänzung

Loss of income

Definition:

Absicherung des „beruflichen“ Einkommensverlustes (max. 75% des Brutto) wegen BU oder AU.
Nicht absicherbar sind andere Einkünfte (z.B. aus Vermietung/ Verpachtung: Kapitaleinkünfte; etc.) Diese Einkünfte sind aber auch durch BU oder AU nicht betroffen.

Nachweis:

- Bei Angestellten: letzte Gehaltsabrechnung
- Bei Selbständigen: Steuerbescheide der letzten 3 Jahre

Leistungsermittlung:

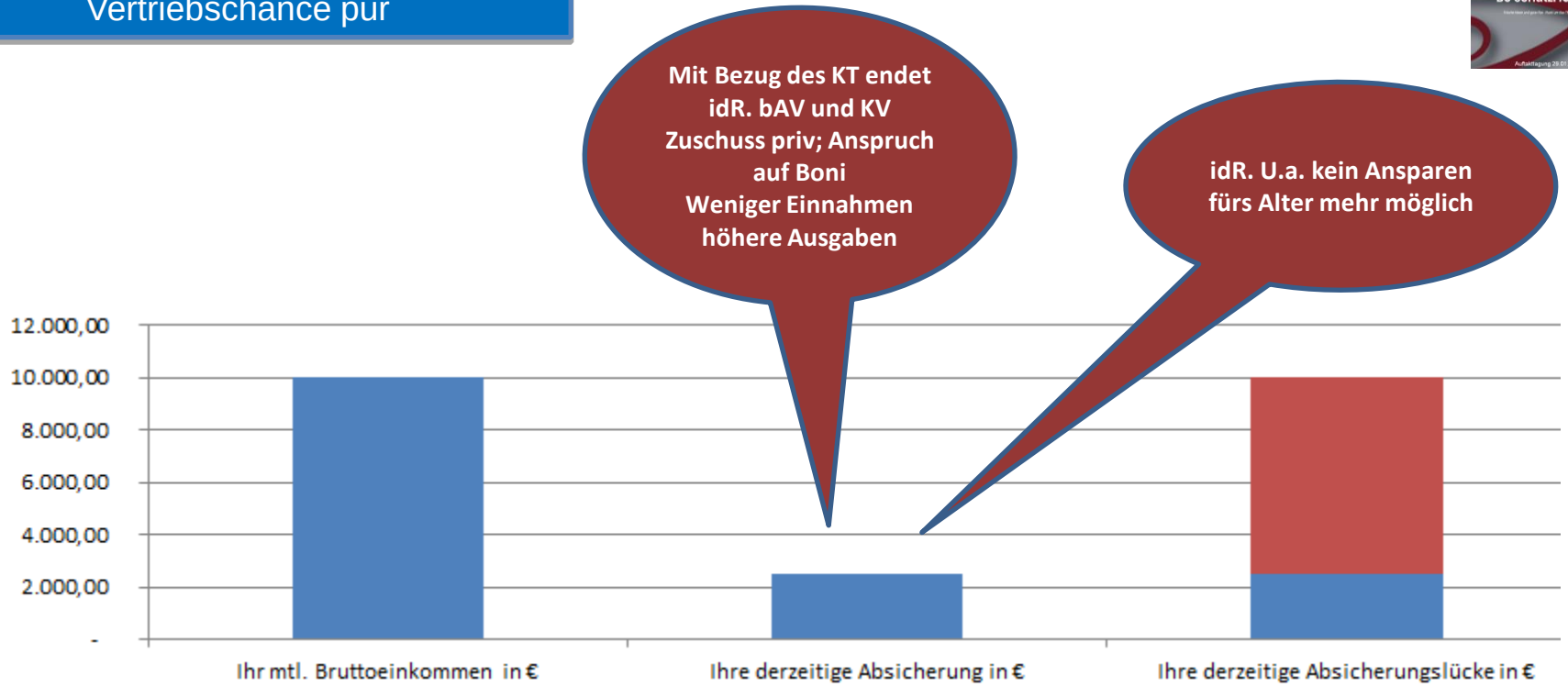
Alle Einnahmen, die aufgrund des Eintritts des Versicherungsfalls entstehen, werden angerechnet. Dazu gehören z.B. Leistungen aus freiwilligen beruflichen Tätigkeiten, sowie privaten oder betrieblichen Berufsunfähigkeitsversicherungen; Erwerbsunfähigkeits- oder Erwerbsminderungsrenten

Ausgangseinkommen:	**10.000 €**
Max. Absicherung 75%	**7.500 €**
Deckelung bei 100 %	**10.000 €**

C+ Absicherung	**7.500 €**
weitere Vers.Leistungen	**2.000 €**
Auszahlung C+	**7.500 €**
(da Gesamtleistung < 10.000)	

C+ Absicherung	**7.500 €**
weitere Vers.Leistungen	**4.000 €**
Auszahlung C+	**6.000 €**
(da Gesamtabsicherung > 10.000€; keine Bereicherung durch C+)	

Vertriebschance pur

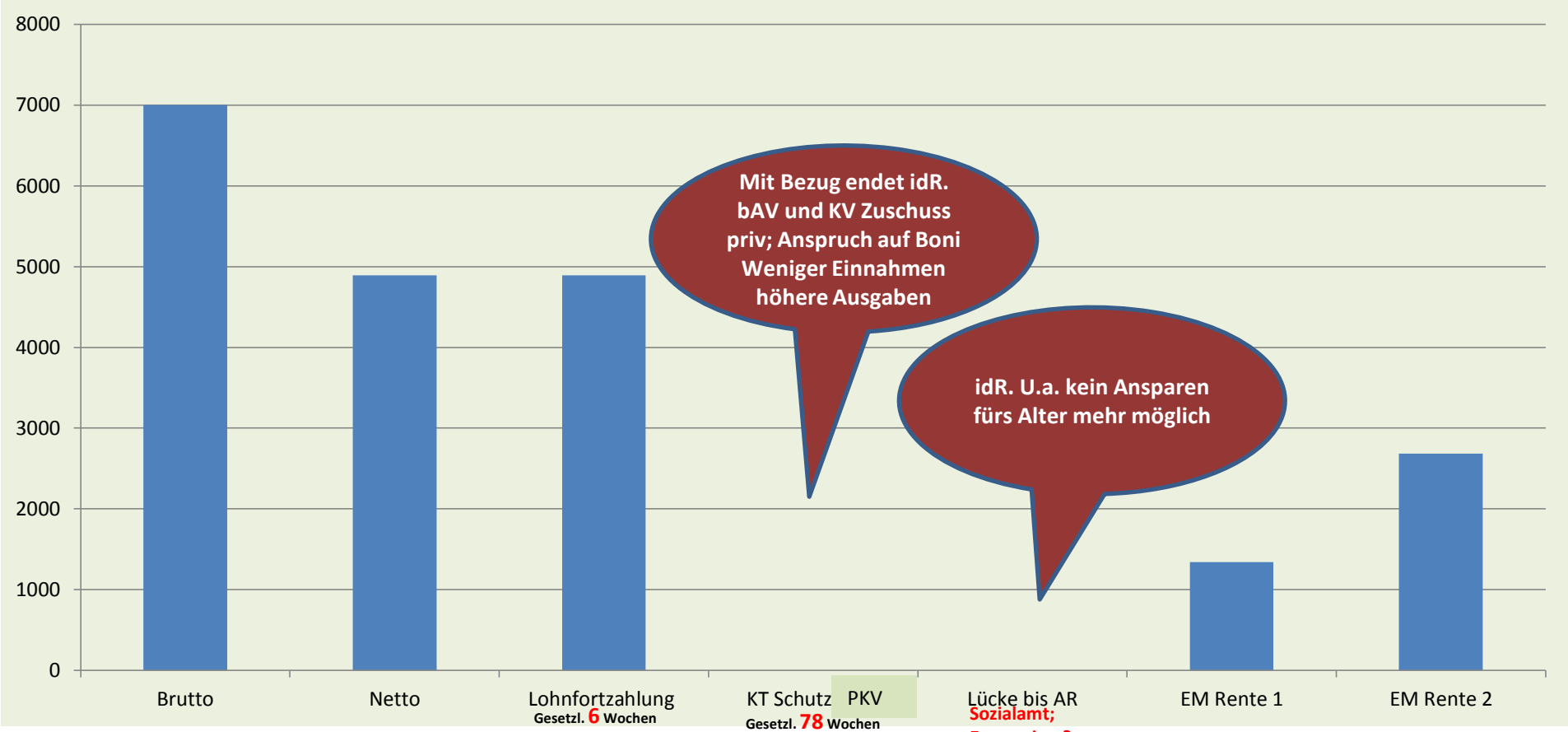


Durch Kombination zu einer Absicherungshöhe von 100% des Bruttoeinkommens.

a) Sie schließen zunächst eine BU eines deutschen Versicherungsunternehmens ab (oder der Kunde hat bereits eine). Z.B. die Nürnberger teilt hier mit: Die Angemessenheitsprüfung erfolgt bei Vertragsabschluss. Die zu diesem Zeitpunkt akzeptierte Summe, ist Vertragsbestandteil.

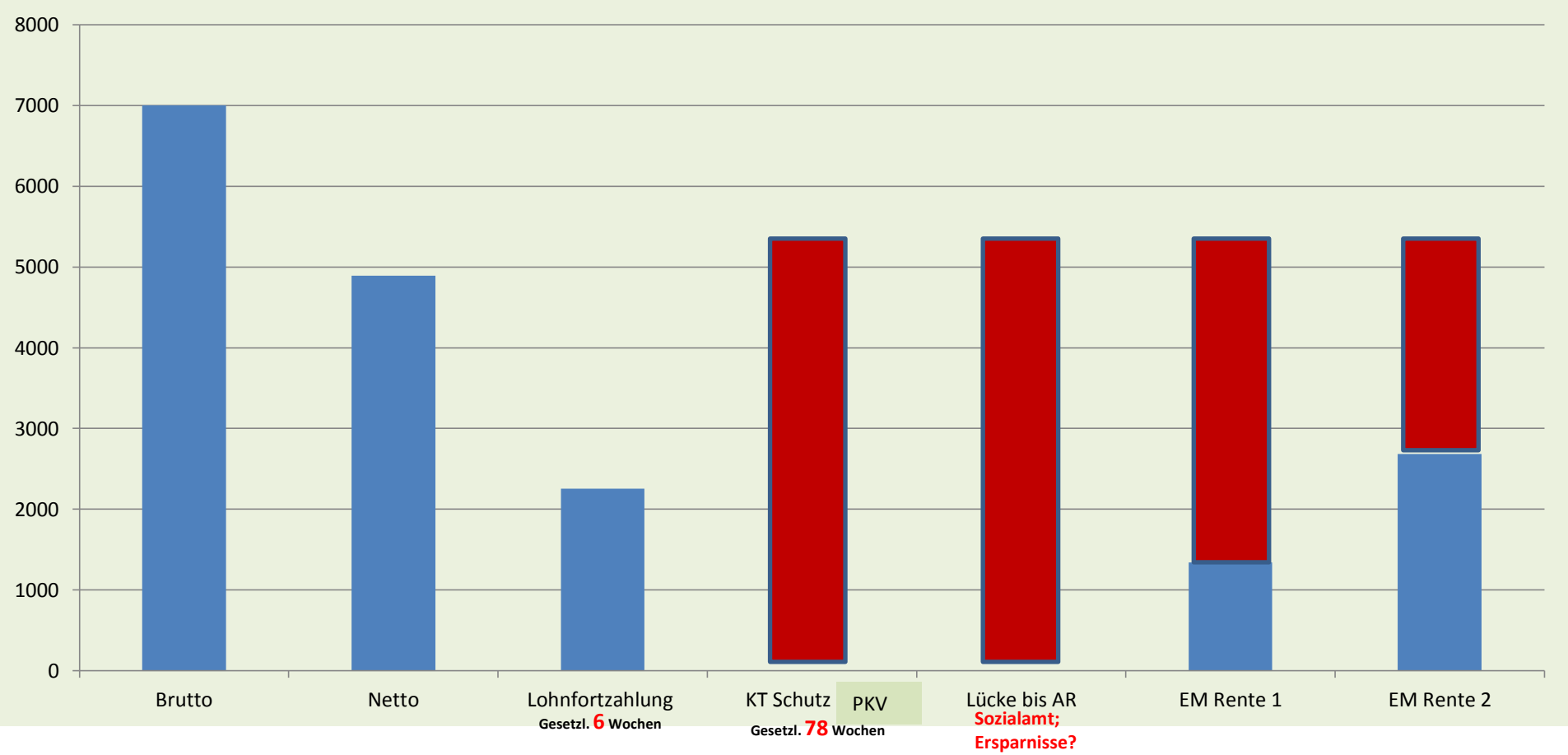
b) Diesen Versicherungsschutz ergänzen Sie mit dem Tarif C+. C+ kann für sich alleine bis zu einer Höhe von **75% des Brutto** abgeschlossen werden. Eine Anrechnung von anderen Leistungen erfolgt allerdings erst, wenn 100 % des Brutto überschritten würden.

Beispiel Angestellter:
Alter > 25; keine Kinder, jährl. Steuerfreibetrag 5.000 €; St. Klasse 3; privat KV. vers.; Kirche; West



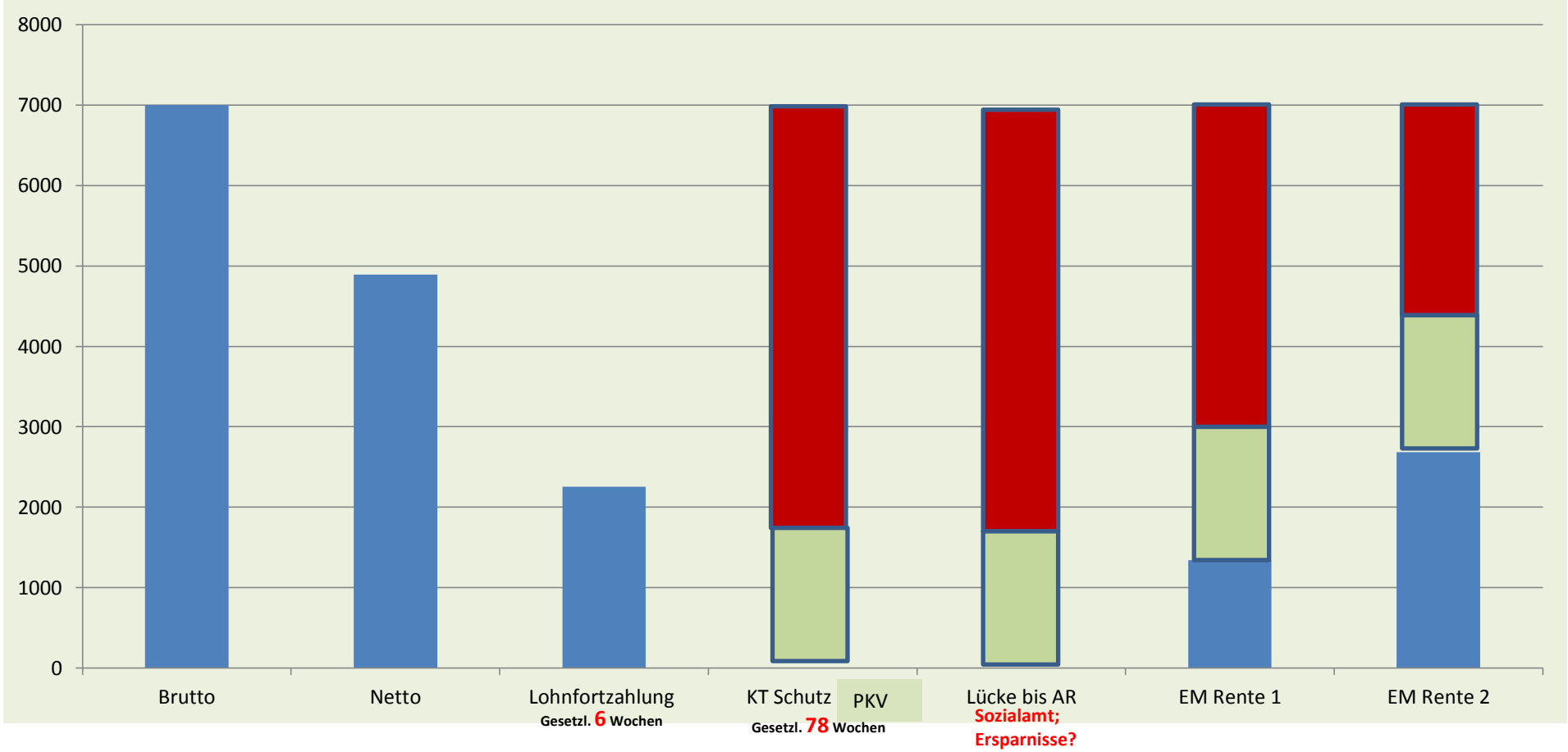
Endet auch vorher bei Feststellung BU

Beispiel Angestellter:
Alter > 25; keine Kinder, jährl. Steuerfreibetrag 5.000 €; St. Klasse 3; privat KV. vers.; Kirche; West



C+ MR 5.250 €; Karenz 42 Tage; kann auch Teile der relativ teuren KT ersetzen
Absicherungshöhe kein Problem; deutliche Beitragsvorteile zu erwarten

Beispiel Angestellter:
Alter > 25; keine Kinder, jährl. Steuerfreibetrag 5.000 €; St. Klasse 3; privat KV. vers.; Kirche; West



Durch Kombination mit dt. Versicherer auf 100% Bruttoschutz ausdehnbar

Merkmale des Spezialkonzeptes

bBU COLLECT PLUS

C+ = Existentieller Versicherungsschutz zu
- **hervorragenden Bedingungen zu einem**
- **spektakulären Preis-/ Leistungsverhältnis**
- **bis zu einer mtl. Rente von 250.000 €**
- **ohne Gesundheitsfragen möglich**

- **Sensationelles Preis- Leistungsverhältnis**
- **Exklusiv- Produkt mit Alleinstellungsmerkmal**

Leistungsmerkmale:

- ✓ **Loss of income = transparente und „einfache“ Regeln im Leistungsfall**
- ✓ **Keine Verweisung; keine Umorganisation**
- ✓ **Mitarbeiter weltweit versicherbar**
- ✓ **Beurteilung eigener Arzt**
- ✓ **Leistungsdynamik mind. Verbraucherindex – max. 7 %**

Flexibel:

- ✓ **Karenzzeiten ab 30 Tagen möglich (Leistungen ab 31. Tag – keine 6 Monate erforderlich)**
- ✓ **Vorübergehende BU kann alleine versichert werden**
- ✓ **Keine bAV nach 3,63, dadurch keine Arbeitgeberhaftung**

- ✓ **Keine langfristige Bindung (wichtig für AG, da sich Kassenlage ändern kann)**
- ✓ **Vorgabe; Rente in €; Beitrag in €;**
- ✓ **Verschiedene Finanzierungsvarianten; VN = AN oder AG**
- ✓ **Flexible Vertragsgestaltung; hohe Steuerungsmöglichkeiten**

DO Antrag VN = AN

Fragen und Angaben zu gefahrerheblichen Umständen:

- ✓ **Ich bin in der Lage, meiner vertragsmäßigen Tagesarbeit sowohl mental als auch körperlich nachzugehen:**
  ☐ ja ☐ nein
- ✓ **Ich war während der letzten 12 Monate aufgrund von Unfall oder Krankheit oder eines mehr als altersentsprechenden Kräfteverfalls nicht länger als 20 aufeinanderfolgende Arbeitstage arbeitsunfähig:**
  ☐ ja ☐ nein
- ✓ **Ich habe in den letzten 12 Monaten nicht aufgrund von Unfall oder Krankheit oder eines mehr als altersentsprechenden Kräfteverfalls meine Arbeitszeit reduziert, meine normale Arbeitstätigkeit oder meinen Arbeitsplatz geändert; dies gilt auch für Heimarbeitsplätze, ohne darauf begrenzt zu sein:**
  ☐ ja ☐ nein
- ✓ **Ich habe in den letzten 12 Monaten nicht unter einer anderen Berufsunfähigkeitspolice, deren Versicherungsnehmer oder versicherte Person ich bin, eine Prämienerhöhung von mehr als 50% oder eine reduzierte oder abgelehnte Leistungszusage erhalten:**
  ☐ ja ☐ nein
- ✓ **Ich habe nicht innerhalb der letzten 60 Tage den ärztlichen Rat erhalten, der Arbeit fern zu bleiben:**
  ☐ ja ☐ nein

Hinweise:
Versicherungsschutz ist nicht möglich, wenn eine Berufsunfähigkeit bereits vor Versicherungsbeginn vorliegt.

Falls die obigen Erklärungen nicht abgegeben werden können, ist eine gesonderte Prüfung mit dem Versicherer erforderlich.

Angaben zu bestehenden Berufsunfähigkeitsversicherungen:

- ✓ **Ich habe eine bestehende Absicherung gegen Berufsunfähigkeit:**
  ☐ ja ☐ nein
- ✓ **Wenn ja, bestätige ich, dass die jährlich zu versichernde Berufsunfähigkeitsrente einschließlich bereits bestehender oder beantragter Versicherungen für den Fall der Berufsunfähigkeit 100% des zum Zeitpunkt der Antragsstellung aktuellen Brutto-Arbeitseinkommen nicht übersteigt:**
  ☐ ja ☐ nein

Ausschlüsse

Der vorliegende Versicherungsvertrag gewährt keinen Versicherungsschutz für **vorübergehende Berufsunfähigkeit** und/oder **dauernde Berufsunfähigkeit,** die wie folgt mittelbar oder unmittelbar verursacht oder zu welcher wie folgt mittelbar oder unmittelbar beigetragen wird:

1. Aktive Beteiligung an **Krieg,** Feindseligkeiten oder jeglicher Kriegsakt oder Bürgerkriegsakt;
2. die tatsächliche oder angedrohte böswillige Verwendung von krankheitserregenden oder giftigen biologischen oder chemischen Substanzen;
3. Nuklearreaktionen, Nuklearstrahlung oder radioaktive Kontamination;
4. die aktive Beteiligung des Versicherungsnehmers an Militäraktionen;
5. die Teilnahme des Versicherungsnehmers an Flügen (außer als Passagier);
6. absichtliche, selbst zugefügte Verletzung oder versuchter Suizid, und zwar innerhalb der ersten drei Jahre des fortlaufenden Versicherungsschutzes unter einem bBU Collect Plus-Versicherungsvertrag;
7. Geschlechtskrankheit, AIDS, Prä-AIDS-Symptomatik und HIV, gleichgültig, wie diese Krankheiten übertragen wurden;
8. die bewusste Exponierung des Versicherungsnehmers in eine außergewöhnliche Gefahr, wobei außergewöhnlich jede Gefahr sein soll, bei der jeder durchschnittliche, vernünftig Denkende den Eintritt eines **Körperschadens** für nahezu zwangsläufig halten musste. Dies gilt nicht für den Versuch, Menschenleben zu retten.
9. **Körperschaden** oder **Erkrankung,** der bzw. die durch eine vorsätzliche eigene Straftat des Versicherungsnehmers hervorgerufen wird;
10. Unfälle durch Einfluss von einem Blutalkoholgehalt von mehr als 0,8 Promille. Einfluss von Drogen, die nicht ärztlich verschrieben oder nicht im verschriebenen Umfang eingenommen wurden und die ohne ärztliche Verschreibung illegal wären.
11. Bei höheren Versicherungssummen als 4 Mio EUR (Leistungen für vorübergehende Berufsunfähigkeit und dauernde Berufsunfähigkeit kombiniert):
    Vorerkrankungen durch **Krankheit** oder **Körperverletzung,** durch Ursachen, wegen derer der Versicherungsnehmer in den letzten drei Monaten vor erstmaligem Einschluss in den Versicherungsschutz medizinische Behandlung oder Versorgung einschließlich Diagnosen erhalten hat. Der Ausschluss ist begrenzt auf die ersten 12 Monate nach dem erstmaligen Einschluss in den Versicherungsschutz.

Geprüft u.a. durch

- **Siemens Versicherungsdienst**

STEUER & SOZIALABGABEN – MONATLICHE RENTE

- Steuerliches Gutachten von Ernst & Young:
  - AG handelt den Rahmenvertrag aus, organisiert Beitragszahlung. AN ist Versicherungsnehmer und Bezugsberechtigter. Beiträge werden aus den Nettoeinkommen des AN bezahlt.
    - Der AN muss nur die Rentenleistung mit dem Ertragsanteil versteuern.
    - Keine Beiträge zur Sozialversicherung.

STEUER & SOZIALABGABEN – ARBEITGEBERFINANZIERUNG

- Steuerliches Gutachten von Ernst & Young - Fortsetzung:
  - AG handelt den Rahmenvertrag aus, übernimmt Beitragszahlung. AG ist Versicherungsnehmer und Beitragszahler AN ist Bezugsberechtigter.
    - AG kann Steuern und Sozialabgaben des AN auf den Beitrag übernehme
    - Beiträge sind wie Gehälter absetzbar.

STEUER & SOZIALABGABEN – KAPITALABFINDUNG

- Steuerliches Gutachten von Ernst & Young - Fortsetzung:
  - Die Kapitalabfindung stellt keine wiederkehrende Leistung dar.
  - Steuer- und sozialversicherungsfrei.

SCHADENMELDUNG – SCHADENREGULIERUNG

Jeder Schaden wird Biometric gemeldet.

- Die Regulierung erfolgt über einen TPA.
- Pro Claims Solution.

Beitragszahlung durch den AG: kommt drauf an.

Übernimmt der AG Beitrag und ggfs. Versteuerung sowie Verbeitragung des geldwerten Vorteils **und ist VN** dann ist die Rente beim AN mit dem Ertragsanteil zu versteuern und das Kapital ist steuerfrei in Höhe der gezahlten Beiträge, der überschießende Teil ist voll steuer- und SV-pflichtig.

Zahlt der AG nur den Beitrag und der **AN ist VN** ist dieser durch den AN als geldwerter Vorteil Steuer und sozialversicherungspflichtig. Die Rente ist ebenfalls mit dem Ertragsanteil zu versteuern und das Kapital ist steuerfrei.

Grundsätzlich soll der AG seinen Stb. zu diesen Dingen befragen.

Die Anwendungen

Ein Produkt, so gestaltet, dass es genau zu den Bedürfnissen der Zielgruppe passt.

Zielgruppe

- Ab 10 Personen white collar = Führungskräfte; Akademiker; Unternehmer; nicht körperlich Tätige;
- Firmen und/ oder Verbandslösungen
- genau für deren Bedürfnisse wurden Bedingungen abgestimmt.

Unternehmerische Konzepte im Bereich der bBU

- Firmen, die Lohnfortzahlung, z.B. für 1 oder 2 Jahre bieten wollen
- Firmen, die ihre MA bei BU/ AU absichern wollen und dadurch attraktiver werden
- Firmen- Modelle im Rahmen des Sachwertbezugs

Besonders attraktiv sind hier die Dauern bis max. 5 Jahre. Keine ewige Bindung, keine bAV nach 3,63;

Anahmerichtlinien

- **Mind. 10 „white collar“ Personen**

- **<u>AG finanziert</u> (obligatorisch)**
- **Mtl. Rente mind. 1.500 € (je VP)**

- **AN finanziert (optional, fakultativ)**
- **Mtl. Rente mind.**
- **3.000 € (10 – 29 VP)**
- **2.000 € (30 – 49 VP)**
- **1.500 € (ab 50 VP)**

Ansprache

Mögliches Ergebnis

AN erhalten aufwandsneutrale BU – Absicherung und haben alle Förderungen für die bAV frei

bBU Berufsunfähigkeit
- schlechte gesetzl. Absicherung
- Kann jeden jederzeit treffen
- privat sehr teuer, schwer zu bekommen
- höchste Wertigkeit

bKV Krankheit
- Basisabsicherung durch GKV
- Kann jeden jederzeit treffen
- privat relativ teuer, schwer zu bekommen
- Sehr hohe Wertigkeit

bAV Altersrente
- Basisabsicherung durch GRV
- Zukünftiges Ereignis
- privat relativ teuer, einfach zu bekommen
- Hohe Wertigkeit

Anfrage bei Martin Stengl

Schritt 1 Vorprüfung

→ Kann für das Risiko ein eigenes Kollektiv eingerichtet werden, oder

→ Kann das Risiko einem bestehenden Kollektiv zugeordnet werden?

Hilfsrechner Einzelrisiken,
Antrag aufnehmen;
immer an Stengl schicken

3 einfache Fragen genügen

Schritt 2 Kundengespräch mit Chef

Wollen Sie sich als Chef/ Führungskraft selbst bis 75 oder 100% Ihres Bruttoeinkommens absichern?

→ Sie erhalten viele Vorteile (z.B. von der Höhe her, adäquate Absicherung, keine Gesundheitsfragen, flexible Vertragsgestaltung, besondere Bedingungen, günstig, uvm), die Sie alleine nicht erhalten würden.

Der Chef selbst kann sich vermutlich zum ersten Mal vernünftig absichern.

Schritt 2 Kundengespräch mit Chef

Wollen Sie Ihren Mitarbeitern den Zugang zu Kollektivvorteilen für die Absicherung bei Berufs-/ Arbeitsunfähigkeit verschaffen?

→ Ihre Mitarbeiter erhalten viele Vorteile (z.B. keine Gesundheitsfragen, flexible Vertragsgestaltung, besondere Bedingungen, günstig, uvm), die Sie alleine nicht erhalten würden. Als Arbeitgeber steigt Ihre Attraktivität.

Diese Möglichkeit sollte immer eingerichtet werden

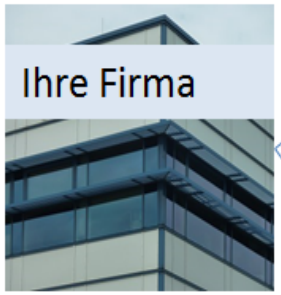
Schritt 2 Kundengespräch mit Chef

Wollen Sie Teilen oder der Gesamtheit Ihrer Belegschaft den Versicherungsschutz finanzieren?

→ Sie steuern Ihr Engagement und können Ihre Mitarbeiter enger binden, bzw. werden bei der Mitarbeitersuche deutlich attraktiver.

Hier gibt es unterschiedliche Möglichkeiten. Lassen Sie sich beraten

Exklusive Firmenmöglichkeiten
Lohnfortzahlung/ Absicherung bei Berufsunfähigkeit



Motiv: Eigenabsicherung

Adäquate Absicherung für Unternehmer, Chefs und Führungskräfte

(white collar; 10 Personen

Wer soll die Beiträge zahlen?

Die Firma oder privat?

Wer soll VN werden?

Motive: Binden, Finden, Motivieren Mitarbeiter Steigerung Unternehmenswert

Exklusive Belegschaftsabsicherung

(White collar; White/ Blue collar; Blue collar Lösungen nach individueller Ausprägung)

- **Komplette Belegschaft, oder**
- **definierte Gruppe**

Ermöglichen Sie Ihren AN die BU-Absicherung oder

versorgen Sie Ihre AN mit diesem existentiellen Versicherungsschutz.

Beiträge des Arbeitgebers sind wie Gehaltserhöhungen zu behandeln.

Sie steuern

- AG zahlt nichts (VN=AN) → AG organisiert „nur" das Kollektiv/ AN zahlt aus Netto
- AG bezuschusst Beitrag; → AG za % des Beitrages; AN Rest + Lohnnebenkosten
- AG zahlt 100 % des Beitrages; AN „nur" Lohnnebenkosten
- AG zahlt alles → Beitrag+ alle Lohnnebenkosten (VN=AN)
- Beitrag+ alle Lohnnebenkosten (VN=AG; Bezugsrecht AN)

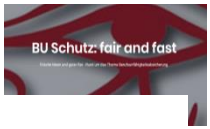
Anbahnungsinformationen Collect Plus ("C+")

Versicherungsleistung	**vBU** ☒ **dBU** ☒
Zielkunde	☐ Mehr als zehn zu versichernde Personen ☒ Weniger als zehn zu versichernde Personen Falls weniger als zehn Personen: ☐ die Personen gehören einem Verband an, der C+ vermarktet ☐ die Personen gehören einem Verband an, der C+ vermarkten will (*Sonderrisiko*) ☐ die Personen sind in folgender Weise miteinander verbunden, so dass ein größerer Zielkundenkreis möglich ist (*Sonderrisiko*):

Chatbot!

Was ist das?
Was kann der?
Warum braucht man den?
Wie bekommt man den?
Was kostet der?

Einzelrisiken



Durch Aufnahme in bestehende Kollektive ist eine Absicherung ab der ersten Person möglich:

Berufsgruppe	Bedingung
Architekten/ Ingenieure (incl. Belegschaft)	Mitgliedschaft des Arbeitgebers im BIAV JB ab 144 €
StB/ RA/ Notare (Verbandsmitglied; nur Berufsträger)	Absicherung der VP im HDI Topp Tarif (Optionsmodell)
IT Branche Berufsliste s. Anlage Tätigkeit muss auch ausgeübt werden → keine Studenten	Mitgliedschaft im Verein Zeitsprung (Personen- und Firmenmitgliedschaft möglich) JB ab 60€ White collar Risiken, mtl. Mindest BU-1.500 €
Versicherungsmakler (incl. Belegschaft und Außendienst)	Vertriebspartner von, Courtagezusage mit Biometric oder Kompetenzcenter; keine Maklercourtage = quasi „Haustarif“

Exkurs Courtage

1.000 € gesamter vermittelter MB

Das ist machbar

bei 15% Courtage

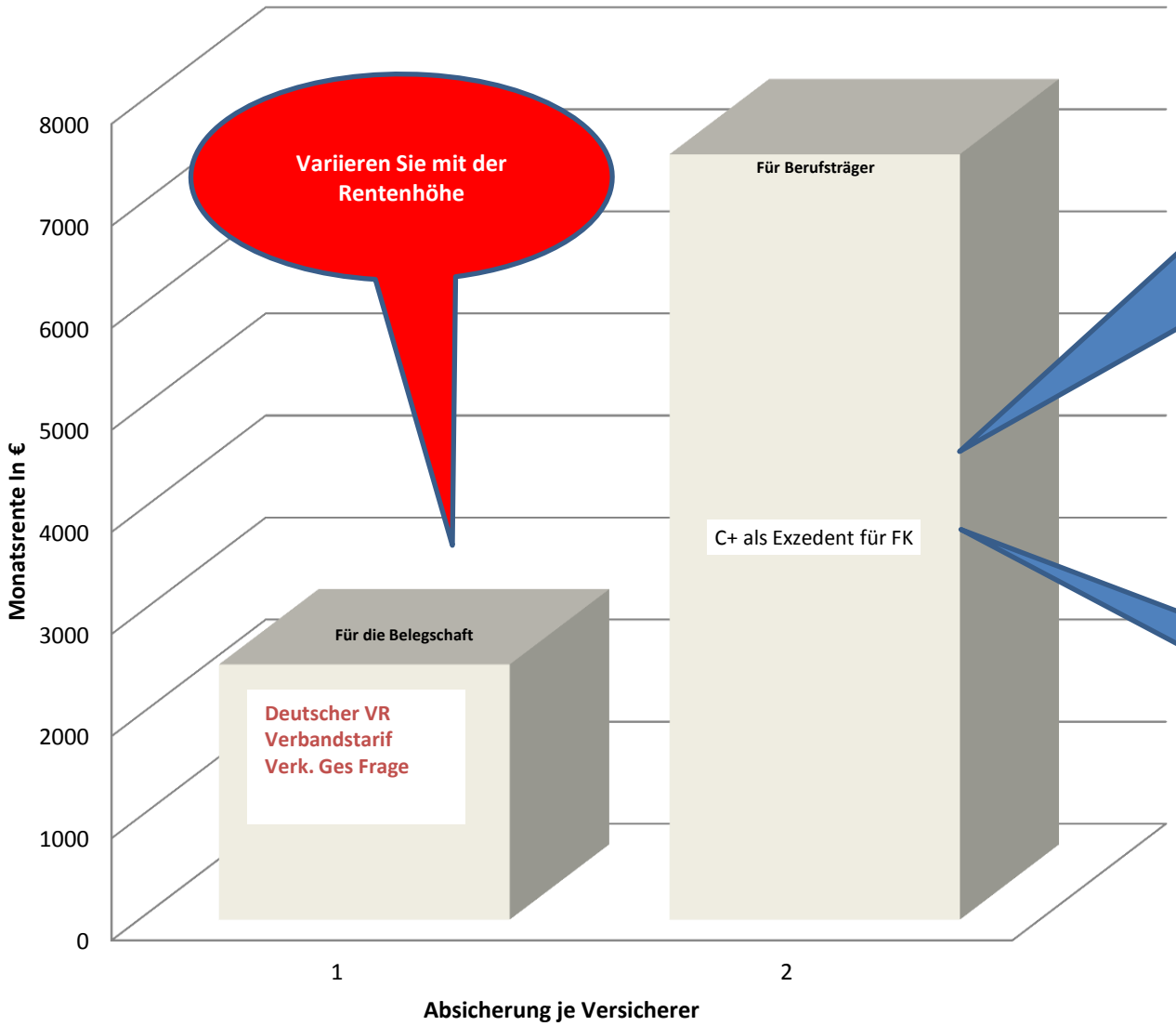
= mtl. Einnahmen 150 €

Diese Courtagen erhalten Sie jeden Monat. Bei 5 Jahres Verträgen haben Sie folgende Einnahmen:

150 * 12 * 5 = 9.000 €

Das ist beachtlich

BU- Absicherung für Steuerberater



Variieren Sie mit der Rentenhöhe

- Keine Gesundheitsfragen
- Bedingungsvorteile
- 250.000 € Monatsrente
- Spektakuläres Preis-Leistungsverhältnis

Ab 10 Personen auch für Belegschaft möglich (Annahmerichtlinien)

Bedingungen:

White Collar ; Mitgliedschaft in Zeitsprung

Kosten:

Personenmitgliedschaft	**60 € p.a.**
Firma 1 MA	**100 € p.a.**
Firma 2-5 MA	**200 € p.a**
Firma ab 6 MA	**400 € p.a.**

Übersicht

C+ für

- Kollektive nach Annahmerichtlinien
- Einzelrisiken an bestehende Kollektive andocken – Kooperation mit „Entwicklern“
- Eigene Verbands-/ Verbunds-Kollektive gründen und optional Kooperationen anbieten (über JEZ)

Werden Sie Netzwerker.

Auch in der immer digitaleren Welt, glauben wir an den Wert des gesprochenen Wortes.

Empfehlen Sie uns an „Kollegen“ weiter. Wir beteiligen Sie nahezu unbefristet an allen Overheads, die wir aus von Ihnen neu empfohlenen Vertriebspartnern erhalten.

Kompetenzcenter

Verschiedene Makler haben Kollektivlösungen erreicht und bieten Kollegen an, diese zu nutzen. Sie können hineinvermitteln.

Um Ihnen die Nutzung aller „Einzelrisiken- Absicherungen“ zu ermöglichen, haben wir sog. Kompetenzcenter gegründet. Es genügt dann eine einfache Kooperationsvereinbarung und Sie können alle Möglichkeiten nutzen.

Zusätzlich haben Sie die Auswahl unter weiteren nützlichen Mehrwerten.

Beispiel für Kompetenzcenter

- Sie können durch eine einfache Kooperationsvereinbarung **sofort Einzelrisiken** versichern
- **Backoffice:** Einarbeitung, Ausbildung, Schulung, Ansprechpartner
- **Frontoffice**: unterstützt Sie vor Ort beim Kunden
- **Mehrwerte**: z.B. kann Sie eigenes Call- center mit Firmenterminen versorgen; uvm.

- **Kosten:** wie bisher: keine
- **Courtage:** wie bisher: 15%

→ **Wertschöpfung, Einkommen und Möglichkeiten steigen; Verwaltungskosten sinken**

Das letzte Wort

In dieser Liga spielen nur der Tarif C+ und die Vertriebspartner, die C+ vermitteln dürfen.

Hier sitzt kein Mitbewerber mehr am Verhandlungstisch.

Als Vertriebspartner gehören Sie zu einem elitären Kreis. Ich möchte Sie dazu einladen.

Derzeit bauen wir den bundesweiten Vertrieb auf. Seien Sie von Beginn an dabei und nutzen die ungeahnten Möglichkeiten dieses Systems.

In der zweiten Stufe werden wir uns hauptsächlich auf die Umsetzung konzentrieren.

Deshalb ist JEZ der ideale Zeitpunkt.

Ihr Besuch dieses Webinars

=

Ihre Lizenz zum Vertrieb des C+

Jetzt fehlt nur noch ein Vertriebspartnervertrag

DAS PERFEKTE PRODUKT TRIFFT AUF DEN PERFEKTEN MARKT

Es liegt nun an Ihnen.

Damit wir Ihnen die beste Chance auf höchste Wertschöpfung bieten können, bitte ich Sie mir jetzt folgende Fragen zu beantworten (Mehrfachnennungen möglich)

Ich interessiere mich für eine Vertriebspartnerschaft

- ich vermittle hauptsächlich im Privatkundenbereich Versicherungen
- ich vermittle hauptsächlich im Privatkundenbereich Kapitalanlagen
- ich vermittle hauptsächlich im Gewerbekundenbereich

- ich möchte Netzwerker werden
- ich möchte einen Anruf

Aus aktuellem Anlass

MIFID II werden die §34f Vermittler früher oder später stärker zu spüren bekommen.
Ist auch klar, warum soll ein §34f Vermittler nicht die gleichen Bedingungen haben wie ein z.B. Bankberater.
Beide beraten Kunden und vermitteln die gleichen Produkte.

Es gibt mehrere Einschnitte:
- Die Bestandsprovisionen werden nach und nach wegfallen, weil diese umsatzsteuerfreie Einkunftsart nicht gewünscht ist.
- Die MIFID Auflagen werden einigen zu schaffen machen, weil der Aufwand für viele unrentabel.
- Falls die Vermittler der BaFin unterstellt werden, kommen zusätzliche Kosten auf den Vermittler zu, weil die BaFin umlagefinanziert wird.

Und ähnliche Auflagen wie ein Finanzdienstleistungsinstitut kommen werden. Aufwand, Regulierung, Kosten usw.

Eine Alternative wäre der Anschluss an ein Haftungsdach:
Hier gibt es Unterschiede:
Die meisten bieten Stufen mit monatlichen Beiträgen an.
Wir bieten mit der FINANZINVEST den gebundenen Vermittlern für die Umlage der VSV (ca. 250 EUR p.a.)
- **die komplette Übernahme der rechtlichen Bereiche**
- **Haftungsübernahme**
- **Wirtschaftsprüfung**
- **Haftungssichere Unterlagen bei Beratung**
- **Unterstützung mit Beratung und Antragsgenerierung**
- **Viele Jahre Erfahrung mit Vermögensverwaltung**
- **Faire Provisionen incl. Abrechnung von Untervermittler**
- **Beratungs-Unterstützung bei Generationenberatung auch Stiftungen und Bezugsrechts-Management**
- **Strategien mit wissenschaftlichem Ansatz auch in der Fondspolice**

Wir binden Vermittler im Haftungsdach an,
die die fachliche Voraussetzung haben oder durch uns erlernen wollen,
die mind. 1 Mio Bestand mitbringen oder mind. 12 Anträge im Jahr vermitteln
die die 2 Pflichttagungen im Jahr besuchen.

Danke!

Martin Stengl
09157 311 0230
Stengl@jez-netzwerk.com
www.jez-netzwerk.de
App: www.kifa.zur-app.de

Hier finden Sie viele weitere Infos; u.a. eine Aufzeichnung unseres Webinars

4.000 € Job
Beschreibung

Die Kundenansprache

Extrem einfach. Im Grunde nur drei Fragen erforderlich.

3 einfache Fragen genügen

Wollen Sie sich als Chef/ Führungskraft selbst adäquat absichern?

Wollen Sie auch was für Ihre Belegschaft machen?

Wenn ja, wollen Sie Ihren AN diese einzigartige Absicherungsmöglichkeit nur ermöglichen, oder sich auch finanziell beteiligen, um dadurch Steuerungseffekte zu optimieren?

Most wanted für die Belegschaftsabsicherung

EA 40; MB ca. 11 € (1.000 MR)
(unverbindliches Beispiel)

AG wollen Chefs und Führungskräfte enger binden. Sie sorgen für adäqu Versicherungsschutz (VN= AG; Empfehlung: Maximale Möglichkeiten des Konzeptes nutzen**)**

AG bieten ihren AN Lohnfortzahlung über die gesetzliche Frist von 42 Tagen (z.B. für ein Jahr) (VN=AG; Empfehlung: 1 oder 2 Jahre vereinbaren**)**

AG ermöglichen Ihren AN die Sondervorteile des Konzeptes, beteiligen sich aber nicht finanziell (VN = AN; Empfehlung: Je mehr AN mitmachen, umso besser für den AG; Unterstützen Sie das Marketing**)**

Das ist auch schon gelungen

Incl.

AG finanzieren der kompletten Belegschaft BU-Versicherungsschutz, mit maximaler Leistung des C+.

Egal welches Einkommen, egal welches Alter oder Geschlecht.

Alle (vom Vorstand bis zum Azubi) erhalten eine Absicherung von 75% ihres individuellen Brutto.

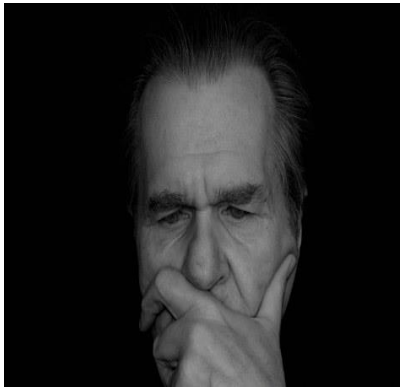
Der mtl. Beitrag beläuft sich bei dieser Firma auf 34 € je AN.

(Empfehlung: Haben Sie größere Firmen als Kunden, kommen Sie unbedingt auf uns zu)

Kurzer Exkurs: Urteil BFH

Arbeitnehmerbesteuerung: Abgrenzung zwischen Bar- und Sachlohn
Urteil vom 7.6.2018 VI R 13/16
Urteil vom 4.7.2018 VI R 16/17

Die Gewährung von Krankenversicherungsschutz ist in Höhe der Arbeitgeberbeiträge Sachlohn, wenn der Arbeitnehmer aufgrund des Arbeitsvertrags ausschließlich Versicherungsschutz, nicht aber eine Geldzahlung verlangen kann. Demgegenüber wendet der Arbeitgeber Geld und keine Sache zu, wenn er einen Zuschuss unter der Bedingung zahlt, dass der Arbeitnehmer mit einem vom ihm benannten Unternehmen einen Versicherungsvertrag schließt. Dies hat der Bundesfinanzhof (BFH) mit Urteilen vom 7. Juni 2018 VI R 13/16 und vom 4. Juli 2018 VI R 16/17 entschieden.
……



Gilt dies auch für die bBU?

Auch hier bietet Ihnen unser Netzwerk Unterstützung.

Auswirkungen des Sachbezuges

Sachbezüge bleiben bei der Lohnabrechnung außer Ansatz, wenn die Vorteile, die sich ggf. nach Anrechnung der vom Steuerpflichtigen gezahlten Entgelte ergeben, insgesamt 44 € im Kalendermonat nicht übersteigen. Wird der Betrag von 44 € überschritten, ist der gesamte Wert des Sachbezugs steuer- und beitragspflichtig. Eine Übertragung des in einem Monat nicht beanspruchten Teils auf Folgemonate ist nicht möglich.

Das ist natürlich der Hammer.
Ich würde hier immer einen Experten mit zum Kunden nehmen, wenn Sie diese Variante empfehlen. Dieser darf beraten und übernimmt sogar die Haftung!

Gerne stelle ich Ihnen einen direkten Kontakt her.

Kundenansprache

https://bu-absicherung-fuer-unternehmen.jimdosite.com/

Makleransprache

https://bu-fuer-makler.jimdosite.com/

Die Vertriebsunterstützung

bBU COLLECT PLUS

Einfach gemacht. Von Praktikern für Praktiker.

Die Möglichkeiten

AG- Finanzierung:

- Gleicher Beitrag/ gleiche Absicherungshöhe für alle Beschäftigten ____ MB
- Gleicher Beitrag/ individuelle Absicherungshöhen ____ MB
- Gleiche Absicherungshöhe/ individuelle Beiträge _____MR
- Absicherungshöhe in % vom individuellem Brutto/ gleiche Beiträge für alle ___%
- Absicherungshöhe in % vom individuellem Brutto/ individuelle Beiträge ___%

- Rentenzahldauer 5 Jahre
- Rentenzahldauer 1 oder 2 Jahre (Lohnfortzahlung über gesetzl. Frist hinaus) ___ Jahre
- Karenzzeit ____ Tage
- dBU eingeschlossen

Sachmittelbezug?
Bleibt der mtl. Beitrag je AN unter 44 €, kann nach einer aktuellen Entscheidung des BFH u.U. von Sachlohn ausgegangen werden. (Sachbezüge können bei der Lohnabrechnung außer Ansatz bleiben, also keine Lohnnebenkosten verursachen.) Ein Experte hilft Ihnen dabei, ob Sie dieses Urteil nutzen können,

Anbahnungsinformationen Collect Plus ("C+")

Versicherungsleistung	vBU ☒ dBU ☒
Zielkunde	☐ Mehr als zehn zu versichernde Personen ☒ Weniger als zehn zu versichernde Personen Falls weniger als zehn Personen: ☐ die Personen gehören einem Verband an, der C+ vermarktet ☐ die Personen gehören einem Verband an, der C+ vermarkten will (*Sonderrisiko*) ☐ die Personen sind in folgender Weise miteinander verbunden, so dass ein größerer Zielkundenkreis möglich ist (*Sonderrisiko*):

Chatbot!

Was ist das?
Was kann der?
Warum braucht man den?
Wie bekommt man den?
Was kostet der?

Und natürlich stehe auch ich Ihnen für Rückfragen zur Verfügung.

Die Vertriebsunterstützung

Argumentationsfolien, die Sie nutzen können

Wertigkeiten

Mögliches Ergebnis

AN erhalten aufwandsneutrale BU – Absicherung und haben alle Förderungen für die bAV frei

bBU Berufsunfähigkeit
- schlechte gesetzl. Absicherung
- Kann jeden jederzeit treffen
- privat sehr teuer, schwer zu bekommen
- höchste Wertigkeit

bKV Krankheit
- Basisabsicherung durch GKV
- Kann jeden jederzeit treffen
- privat relativ teuer, schwer zu bekommen
- Sehr hohe Wertigkeit

bAV Altersrente
- Basisabsicherung durch GRV
- Zukünftiges Ereignis
- privat relativ teuer, einfach zu bekommen
- Hohe Wertigkeit

Exklusive Möglichkeiten für Steuerberater

Motiv: Eigenabsicherung

Mehr als 10 White collar Risiken

Adäquate Absicherung für Unternehmer, Chefs und Führungskräfte
C+ alleine möglich

Adäquate Absicherung für Unternehmer, Chefs und Führungskräfte
Grundsicherung HDI Topp Schutz + C+ bis zur benötigten Höhe (Excedent)

Wer übernimmt die Beitragszahlung?

Die Firma oder Sie selbst (privat)?

Wie soll der Versicherungsschutz aussehen?

Weniger als 10 White collar Risiken

Motive: Binden, Finden, Motivieren Mitarbeiter Steigerung Unternehmenswert

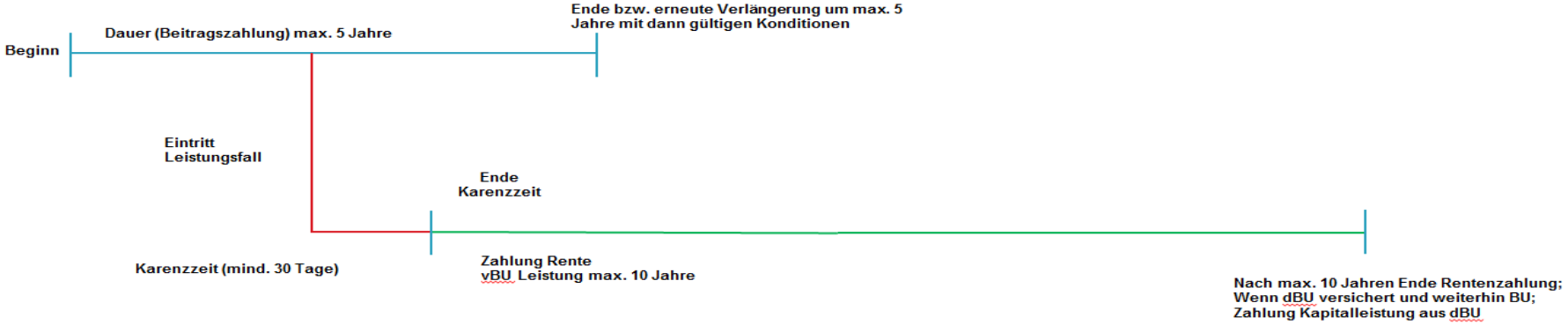
Exklusive Belegschaftsabsicherung

(C+ oder HDI Topp Schutz; Lösungen nach individueller Ausprägung)

Ermöglichen Sie Ihren AN die BU-Absicherung oder

versorgen Sie Ihre AN mit diesem existentiellen Versicherungsschutz?

Angebotsanforderung und Optimierung der tariflichen Möglichkeiten



Passen Sie jetzt das Produkt an Ihre individuellen Wünsche an.

Produkt-Design

- Beitragszahlungs-/ Vertragsdauer __ Jahre (Danach endet der Vertrag. Eine Verlängerung ist abhängig von einem neuen Antrag)
- Karenzzeit __ (Tage) (So lange muss man BU/ AU mindestens sein, um Leistungen erhalten zu können)
- **Laufzeit vBU- Rente __ Jahre (So lange soll die Monatsrente gezahlt werden; max 10 Jahre; Angabe in ganzen Jahren)**
- dBU __ (ja/nein) (Soll bei einer BU/ AU > 10 Jahre, nach 10 Jahren eine Kapitalleistung gezahlt werden)
- Monatlicher Beitrag _____ € oder monatliche BU-Rente _____ € oder in ___ % des Bruttogehalts
- Entgeltoptimierung __ (ja/nein) (Zusätzliche Beratung zur Einführung dieses Systems)

Die Vertriebsunterstützung

Statistik

Studie
Ihr Unternehmen wird wertvoller

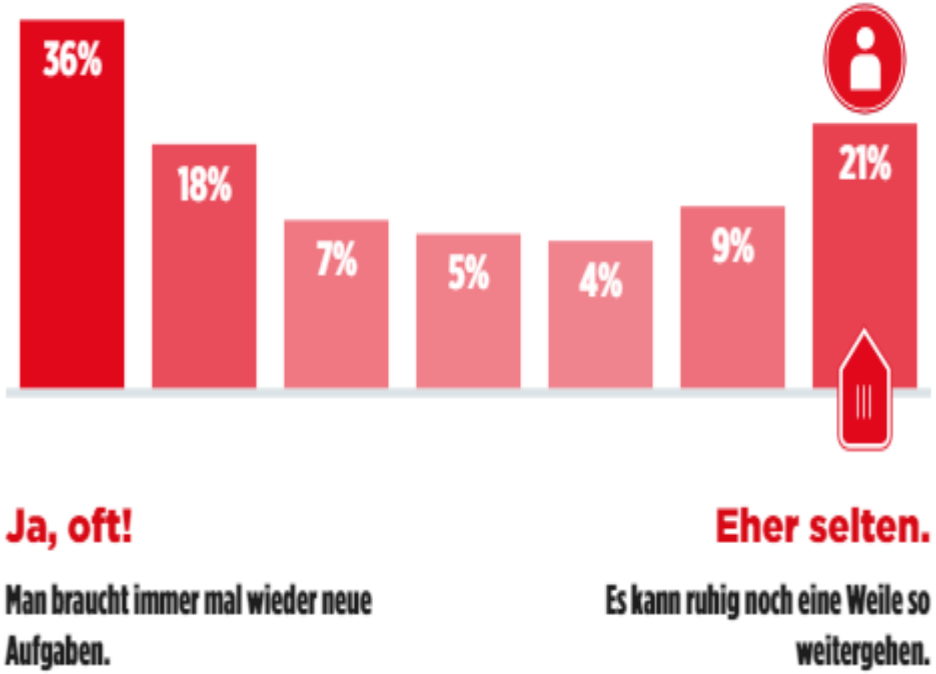
Eine Studie der Boston Consulting Group beweist, dass Unternehmen, die sich sozial engagieren, wirtschaftlich besser abschneiden. 300 Unternehmen wurden verglichen……..
Die Ergebnisse der Studie zeigen, dass es eine klare Verbindung zwischen sozialem Engagement und der finanziellen Performance eines Unternehmens gibt.....

. Das Thema "Soziales Engagement bei Unternehmen" hat momentan Hochkonjunktur. Es soll Thema im Januar beim Weltwirtschaftsforum 2018 in Davos sein. Im September hat eine Studie des Weltwirtschaftsforums bereits bestätigt, dass soziale Maßnahmen am Arbeitsplatz die Produktivität von Unternehmen steigern würden. Bei der Studie wurde der Schutz von Arbeitnehmerrechten geprüft. Er sei wichtig für die Wettbewerbsfähigkeit, schrieben die Autoren des WEF: "Die Wettbewerbsfähigkeit verbessert sich (…), wenn die nötige Flexibilität mit einem angemessenen Schutz der Arbeitnehmerrechte kombiniert wird", heißt es in dem Papier.

Statistik

Aktuelle Umfrage „BILD“

Bindungsinstrumente und Attraktivitätssteigerung immer wichtiger



Bundesarbeitsministerium Deutsche bleiben immer kürzer in ihren Jobs
Projektarbeit, Befristungen, Entlassungen: Arbeitnehmer in Deutschland haben zusehends kürzere Beschäftigungsverhältnisse. Im Schnitt bleiben sie vier Jahre und drei Monate in einem Job.
Sonntag, **09.12.2018** 09:20

Die Dauer von Arbeitsverhältnissen bei sozialversicherungspflichtigen Jobs hat erneut abgenommen. Zum Stichtag Ende vergangenen Jahres waren sie bei bestehenden Jobs im Mittel 51,2 Monate, wie das Bundesarbeitsministerium auf eine Frage der Links-Fraktion antwortete - also etwa vier Jahre und drei Monate.
2016 waren es 53,6 Monate und 2005 noch 58,3 Monate gewesen. Fast ein Drittel (32 Prozent) aller existierenden Beschäftigungsverhältnisse bestand Ende 2017 seit weniger als zwei Jahren - mindestens zehn Jahre bestanden 28 Prozent.

Die Linke-Arbeitsmarktexpertin Sabine Zimmermann sagte der Deutschen Presse-Agentur, die Zahlen belegten einen Trend zu kürzeren Beschäftigungsdauern. Sie deuteten zudem darauf hin, dass der Arbeitsmarktboom auch mit einer stärkeren Fluktuation einhergegangen sei.
Zu den Ursachen für kurze Beschäftigungszeiten gehörten laut Zimmermann:
Projektstellen
Befristungen im früheren Job
Entlassungen
und Eigenkündigungen wegen schlechter Arbeitsbedingungen.
Die Regierung könne sich nicht damit herausreden, dass jüngere Generationen zu häufigeren Jobwechseln neigen. "Gerade jüngere Menschen finden beim Berufseinstieg immer seltener eine unbefristete Stelle." Nötig sei ein Kurswechsel - unter anderem zu verlässlichen Arbeitsplätzen statt Leiharbeit und Werkverträgen.
Die Daten der Bundesarbeitsagentur beziehen sich auf die jeweils zum Stichtag 31. Dezember bestehenden sozialversicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisse ohne Auszubildende. Die "bisherige Dauer" meint den Zeitraum von der Anmeldung des Jobs zur Sozialversicherung durch den Arbeitgeber bis zu diesem Stichtag.

http://www.xing-news.com/reader/news/articles/1907707?cce=em5e0cbb4d.%3AGWT7KBtQ-AGGP9PSFlb0AJ&link_position=digest&newsletter_id=39874&toolbar=true&xng_share_origin=email

Stärker im Kollektiv

27.10.2017 ALTERSVORSORGE VON JULIANE MOGHIMI

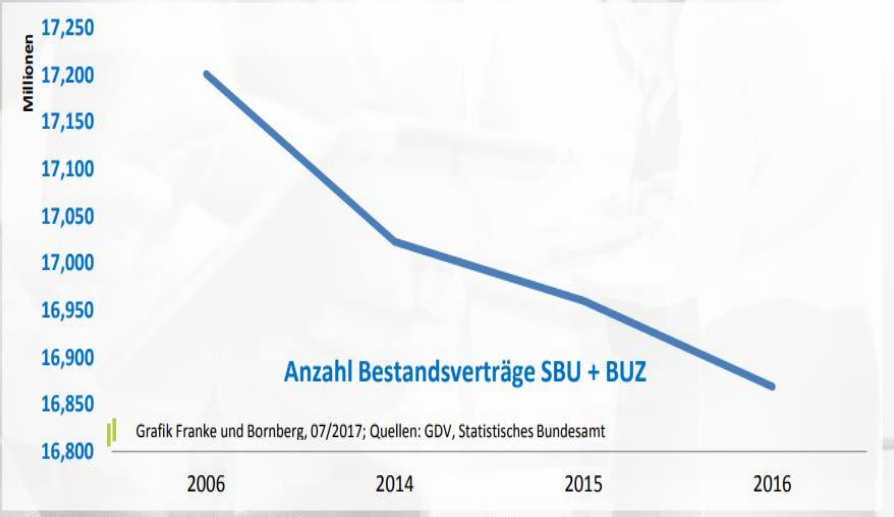
Kollektivverträge sind eine Win-Win-Win-Win-Situation: Sie bieten Vorteile für den Versicherer, den Versicherungsnehmer, den Versicherten und den Vermittler. Wie aber lassen sie sich realisieren?

Das Kollektivgeschäft in der Altersvorsorge bietet für alle Beteiligten Vorteile: Der Versicherer kann das Risiko besser kalkulieren und hat weniger Verwaltungsaufwand. Dadurch spart er Kosten, von denen der Versicherte profitieren kann: Er erhält mehr Leistungen bzw. eine Vergünstigung bei der Prämie. Häufig kommt auch eine Vereinfachung bei der Annahmepolitik hinzu, etwa in Form stark reduzierter Gesundheitsfragen, wenn es sich um eine Police mit zusätzlicher BU-Erweiterung handelt. Der Versicherungsnehmer, also beispielsweise der Arbeitgeber, profitiert vor allem davon, dass er ein attraktives Instrument zur Bindung seiner Mitarbeiter (oder Mitglieder) erhält. Für den Vermittler sinkt ebenfalls der Aufwand, und es bieten sich ihm im Kollektiv vielfache Cross-Selling-Möglichkeiten.

Neben Betrieben kommen auch andere Gruppen wie etwa Vereine und Verbände als Zielgruppen in Frage. Damit es zum Abschluss eines Kollektivgeschäfts kommt, muss der Vermittler jedoch überzeugend auftreten und sich als verlässlicher Partner präsentieren. Folgende Punkte können bei der Vorbereitung auf ein Verkaufsgespräch für Kollektive nützlich sein:

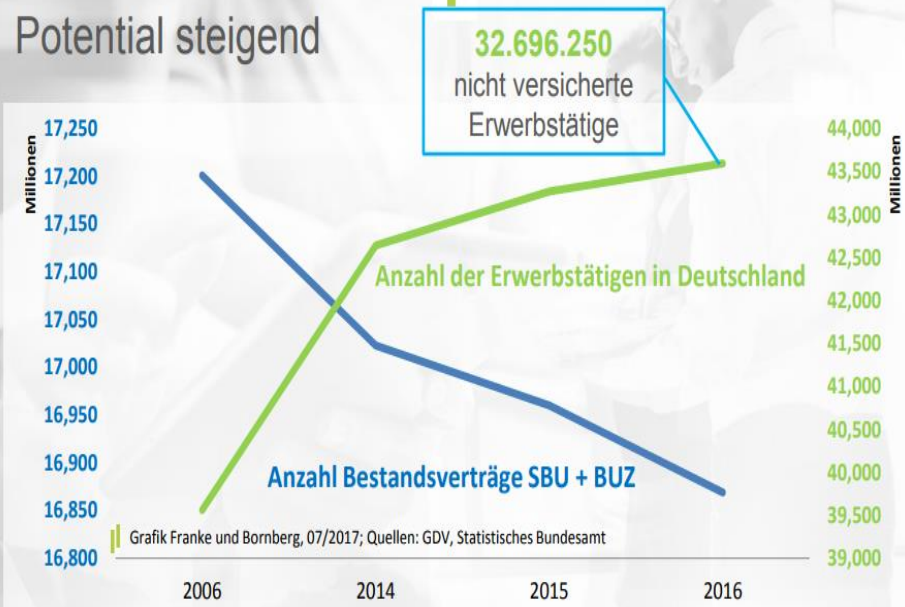
- **Das Produkt bis ins Kleingedruckte kennen:** Nichts wirkt unseriöser als ein Vermittler, der sein eigenes Produkt nur unzureichend kennt. Wer überzeugend auftreten will, muss in der Lage sein, alle Fragen zur Police kompetent zu beantworten.
- **Sich mit der Zielgruppe vertraut machen:** Handelt es sich um einen Sportverein mit überwiegend jungen Menschen? Oder ein Team aus Mitarbeitern verschiedener Altersklassen? Um welche Sportart, welche Branche geht es? Je besser der Vermittler auf seinen Termin vorbereitet ist, desto leichter fällt es ihm, mit den potenziellen Kunden ins Gespräch zu kommen. Auch ein wenig Hintergrundwissen schadet nicht: Spielt der Verein in einer Liga? Was sind die aktuellen Trends in der Branche?
- **Den Verantwortlichen Zeit geben:** Ein Kollektivvertrag bringt viele Vorteile, keine Frage. Für denjenigen, der ihn für sein Kollektiv abschließt, bedeutet er aber auch einiges an Verantwortung. Daher sollte den Verantwortlichen eine angemessene Bedenkzeit zugestanden werden. Ein Vermittler, der von seinem Produkt überzeugt ist, kann auch einige Tage warten.

Absicherungsquote fallend



© 2017 Franke und Bornberg GmbH – Beispiele sind als Diskussionsbeitrag zu verstehen – Alle Angaben ohne Gewähr

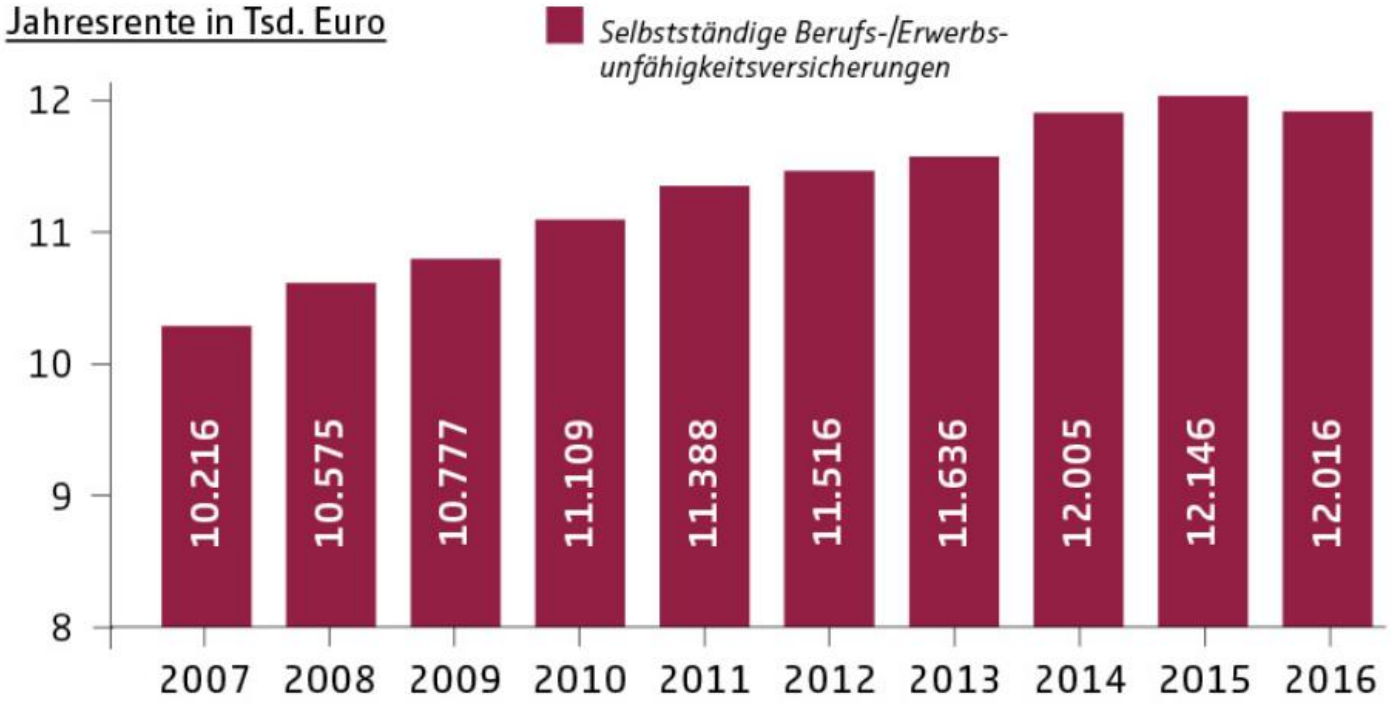
Potential steigend



© 2017 Franke und Bornberg GmbH – Beispiele sind als Diskussionsbeitrag zu verstehen – Alle Angaben ohne Gewähr

Das Absicherungsniveau bei Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit steigt

Zunahme der durchschnittlich versicherten Jahresrente bei Hauptversicherungen



Quelle: GDV

© www.gdv.de | Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

GDV
DIE DEUTSCHEN VERSICHERER

Fakt 5: Hohe Verbreitung der Berufsunfähigkeitsversicherung

Die GDV-Statistik weist für das Jahr 2017 rund 4,47 Millionen Hauptversicherungen sowie 12,3 Millionen Zusatzversicherungen aus. Laut Statistischem Bundesamt gibt es in gut 30 Prozent der Erwerbstätigen-Haushalte eine private Berufsunfähigkeitsversicherung. Rückversicherer bestätigen, dass Deutschland einen der am besten entwickelten Märkte für Berufsunfähigkeitsabsicherungen überhaupt hat. In den meisten Ländern ist diese Absicherungsform gänzlich unbekannt. Auch die Verbreitung ist vergleichsweise hoch, wobei zu berücksichtigen ist, dass es sich um eine Versicherung mit vergleichsweise hohen Beiträgen handelt. Im Leistungsfall erbringt sie allerdings auch über viele Jahre erhebliche Beträge.

Übrigens: Klare Aufgabenverteilung im Sozialstaat

Der Staat hat 2001 entschieden, dass der berufliche Status für nach 1961 Geborene nicht mehr abgesichert wird. Die gesetzliche Erwerbsminderungsrente schützt als Gebot des Sozialstaats die Fähigkeit des Versicherten, überhaupt Erwerbseinkommen zu erzielen. Sie wird im Rahmen des Rentenpakets, das die Koalition vorgelegt hat, aktuell erneut erhöht. Die Politik hat es 2001 ausdrücklich in das Belieben des Einzelnen gestellt, ob er seinen beruflichen Status absichern möchte oder nicht. Ein Zitat aus der Begründung zum damaligen Gesetzentwurf macht es deutlich: „Dabei ist insbesondere die Rente wegen Berufsunfähigkeit zunehmend in die Kritik geraten, die sich zu einer Prestigerente für Versicherte mit besonderer Qualifikation in herausgehobenen Positionen entwickelt hat."

31.01.2019

— Arbeitskraftverlust

Trotz digitaler Arbeitswelt: Jeder Vierte wird berufsunfähig

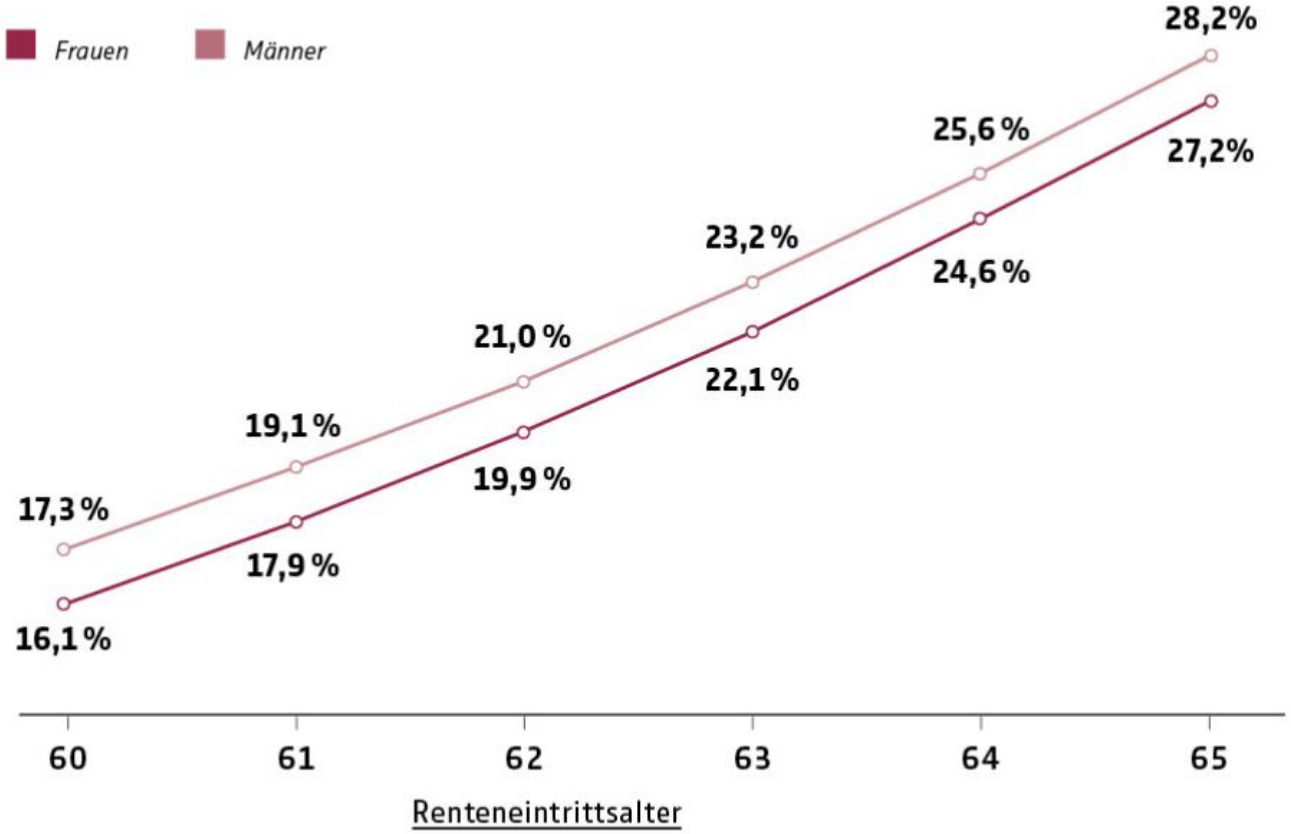
Die Digitalisierung und Automatisierung der Arbeit senkt das Risiko einer Berufsunfähigkeit nicht. Das hat eine Überprüfung der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) bestätigt. Demnach beträgt die Wahrscheinlichkeit für privat abgesicherte Personen, mindestens einmal in ihrem Leben berufsunfähig zu werden, im Schnitt ungefähr 25 Prozent.

'iele **Erkrankungen** können dazu führen, dass der Beruf nicht mehr ausgeübt werden kann.

© marchmeena29 - Getty Images

Berufsunfähigkeit ist ein häufig unterschätztes Risiko

Wahrscheinlichkeit, während des Arbeitslebens mindestens einmal berufsunfähig zu werden



Quelle: Deutsche Aktuarvereinigung e. V.
© www.gdv.de | Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

GDV
DIE DEUTSCHEN VERSICHERER

Wie wahrscheinlich ist es für privat abgesicherte Frauen und Männer, die mit 20 in das Berufsleben eingetreten sind, bis zum Ruhestand berufsunfähig zu werden? Bis zum durchschnittlichen Rentenalter von 64 Jahren werden im Mittel 25 Prozent, jeder Vierte, mindestens einmal berufsunfähig. Dabei ist berücksichtigt, dass manche Menschen nur vorübergehend berufsunfähig sind. Dies kann zum Beispiel dann der Fall sein, wenn sich der Gesundheitszustand nach einiger Zeit wieder verbessert. Die Quote sagt daher nichts darüber aus, wie viele Menschen das ganze restliche Erwerbsleben – bis zum Übergang in die Altersrente – berufsunfähig sind.

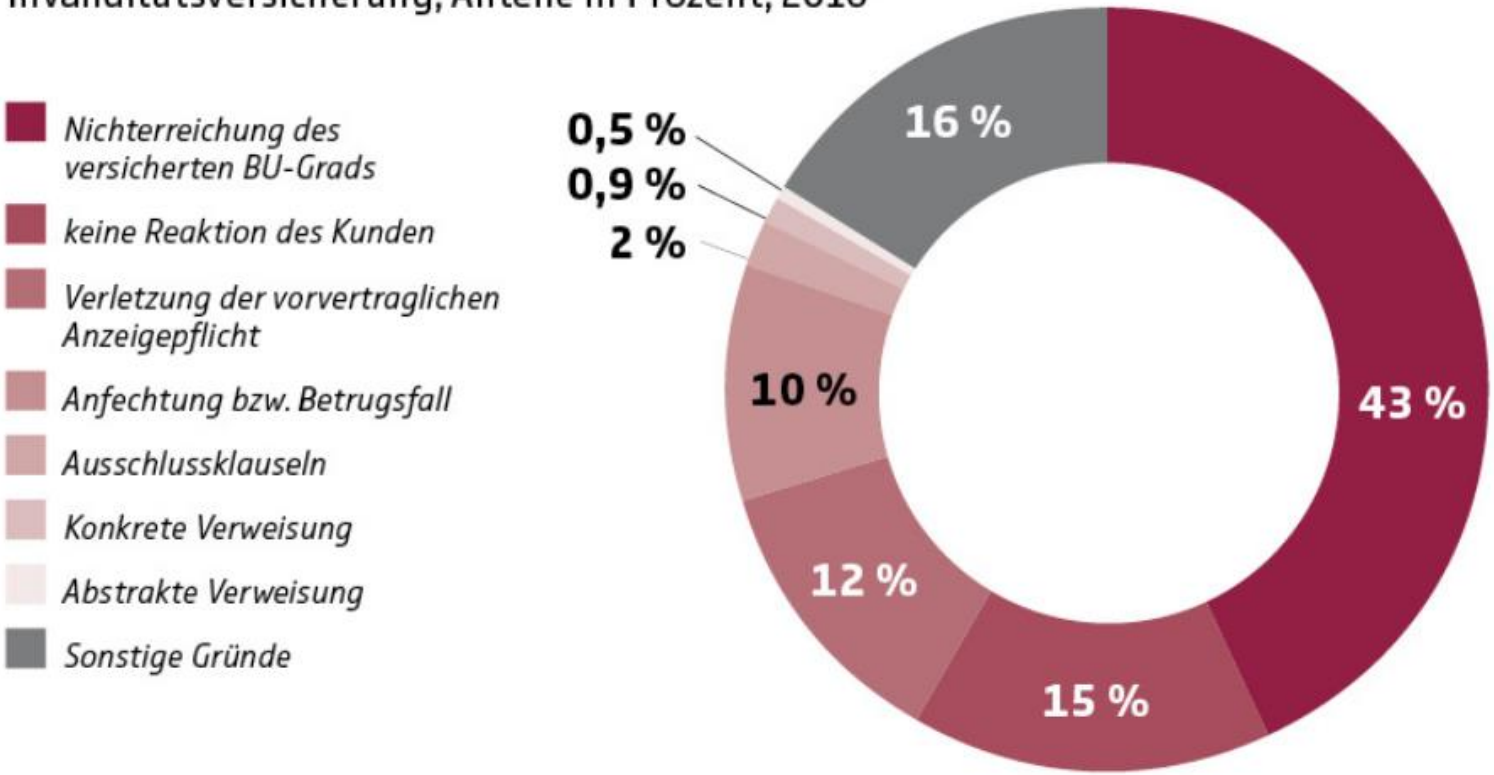
Berufsbilder wandeln sich, das Risiko nicht

Das Risiko, berufsunfähig zu werden, hängt nicht nur von der Dauer des Erwerbslebens ab. Der Beruf spielt zweifellos eine wichtige Rolle. Für einzelne Berufsgruppen kann es daher auch heißen „Jeder Dritte wird berufsunfähig." oder „Jeder Fünfte wird berufsunfähig." Generelle Aussagen hierzu sind aber nicht möglich.

Fest steht für die Aktuare dagegen, dass die Aussage „Jeder Vierte wird berufsunfähig" schon seit mindestens 20 Jahren gilt. Dabei hat der deutliche Rückgang von körperlich anstrengenden Tätigkeiten keinen oder nur einen geringen Einfluss auf das Risiko, den Beruf nicht mehr ausüben zu können. So zeigt eine aktuelle Umfrage des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) unter seinen Mitgliedsunternehmen, dass inzwischen schon knapp ein Drittel aller Berufsunfähigkeiten auf psychische Ursachen zurückzuführen ist. Auf die körperliche Belastung im Beruf kommt es dabei nicht an.

Wenn nicht gezahlt werden kann, sind dafür diese Gründe ausschlaggebend

Invaliditätsversicherung, Anteile in Prozent, 2016



Quelle: GDV

© www.gdv.de | Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

GDV DIE DEUTSCHEN VERSICHERER

Letztes Veröffentlichungsdatum 26.03.2019

4 Urteile, die Sie für Ihre BU-Beratung kennen sollten

Sind Sie auf dem Laufenden, was die Rechtsprechung zur Berufsunfähigkeitsversicherung angeht? Falls nicht, finden Sie hier wichtige Urteile aus der letzten Zeit.

Die Knackpunkte sind hinlänglich bekannt: Wenn es zum Streit zwischen BU-Versicherern und ihren Kunden kommt, dreht es sich meist um Gesundheitsangaben (vorvertragliche Anzeigepflichtverletzung) oder um die Verweisung auf eine andere Tätigkeit. Folglich müssen sich auch die Gerichte hauptsächlich mit diesen Themenkomplexen befassen. Nutzen Sie die folgenden Urteile, um Ihren Kunden in der BU-Beratung mögliche Fallstricke und deren Konsequenzen zu verdeutlichen:

https://maklerportal.signal-iduna.de/info/MaklerPortal/DE/Inhalte/Service/Aktuelles/Nachrichten/2019_Mrz/T6_Urteile_BU_Beratung.html?utm_source=procontra+Newsletter&utm_campaign=3af6cbd929-Standalone-Signal-monatl_KW13_LV&utm_medium=email&utm_term=0_f0c7f74b85-3af6cbd929-101366057

Psychische Probleme fordern über 100 Millionen Krankheitstage

26.03.2019 BERATER VON FLORIAN BURGHARDT

Psychische Erkrankungen sind hierzulande auf dem Vormarsch. Dies zeigt sich, Medienberichten zufolge, auch in der Anzahl der Fehltage und Eintritte in die Erwerbsunfähigkeitsrente. Eine Personengruppe ist dabei besonders betroffen.

Depression, Burnout, Ängste - psychische Erkrankungen haben viele Gesichter. Der Statistik zufolge werden sie zunehmend ärztlich behandelt.

Die Beschäftigten hierzulande werden immer häufiger aufgrund von psychischen Problemen krankgeschrieben. Die Anzahl solcher Krankheitstage betrug im Jahr 2017 rund 107 Millionen. Damit hat sie sich in den vergangenen 10 Jahren mehr als verdoppelt (Jahr 2007: 48 Millionen psychisch bedingte Krankheitstage). Diese Entwicklung ist aus einer Antwort des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) auf eine Anfrage der Bundestagsfraktion „Die Linke" abzulesen, über die die Zeitungen der Funke-Mediengruppe berichten.

Die BMAS-Antwort gibt auch Auskunft über die daraus entstehenden Ausfallkosten für die deutsche Wirtschaft. Während die Anzahl der Krankheitstage im genannten Zeitraum um 123 Prozent anstieg, wuchsen die Ausfallkosten sogar um 173 Prozent. Im Jahr 2017 kosteten psychisch bedingte Fehltage die deutsche Wirtschaft damit 33,9 Milliarden Euro.

Ältere Männer am stärksten betroffen

Von psychischen Problemen sind nicht alle Menschen gleich stark betroffen. Wie die Zeitungen berichten, entfallen auf Männer deutlich mehr solcher Krankheitstage als auf Frauen. Auch mit dem Alter wächst die Anzahl psychisch bedingter Krankheitstage. Die meisten gab es bei Männern zwischen 60 und 65 Jahren. Hier kamen auf 100 Krankenversicherte durchschnittlich 434 Fehltage. Frauen zwischen 15 und 20 Jahren hatten die wenigsten solcher Fehltage zu beklagen (durchschnittlich 21 Fehltage auf 100 Versicherte).

Wie es weiter heißt, würde parallel zu dieser Entwicklung auch die Anzahl der beantragten Erwerbsunfähigkeitsrenten (EUR) aufgrund psychischer Störungen steigen. Gegenüber dem Jahr 2007 (53.900 EUR-Eintritte) betrug die Anzahl der EUR-Eintritte 10 Jahre später 71.300. Ein Zuwachs um rund ein Drittel. Diese Zahlen seien auf Sozialversicherungsdaten und Berechnungen der Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin zurückzuführen.

https://www.procontra-online.de/artikel/date/2019/03/psychische-probleme-fordern-ueber-100-millionen-krankheitstage/

F Firmen

K Kunden

K Kapital

Dieses Konzept pulverisiert die bisherige Firmenkundenberatung
Sie erreichen damit ein hohes Standing.

Das Produkt passt sich dem jeweiligen Kunden an, nicht umgekehrt

Wie wollen Sie vorgehen? Was wünschen Sie von mir?

AUSTAUSCH

DAS PERFEKTE PRODUKT TRIFFT AUF DEN PERFEKTEN MARKT

Es liegt nun an Ihnen.

Die 3 K`s

Kopf + Kraft = Knete

Profit kommt durch Kooperation
Profit ist das Ergebnis von Einheit

Danke!

Martin Stengl
09157 311 0230
Stengl@jez-netzwerk.com
www.jez-netzwerk.de
App: www.kifa.zur-app.de

Hier finden Sie viele weitere Infos; u.a. eine Aufzeichnung unseres Webinars

NUR FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Mit diesem einmaligen BU- Konzept können Sie weitere Ziele erreichen.

PERFEKTE MÖGLICHKEITEN

Gewinnen Sie mit diesem Thema

Werden Sie Vertriebspartner

- Nutzen Sie C+ in Ihrem eigenen Unternehmen

Gewinnen Sie mit diesem Thema

- themenbezogene Kooperations-/ Vertriebspartner

Stellen Sie Kollegen den C+ zur Verfügung

- Gründen Sie eigene Kollektive (Verbandslösungen)

Schaffen Sie eigene Exklusiv-Kollektive; JEZ führt Ihnen Vertriebspartner zu

- weitergehende Kooperationen

Erweitern Sie diese Kooperationen auf andere erstklassige Themen

- komplette Kooperationen – Nachfolgelösungen

Kooperieren Sie vollständig

Beispiele Verbands/ Verbundskollektive

- **Zeitsprung**
- **Architekten/ Ingenieure**
- **HSP**

- Wie können Sie diese Lösungen nutzen?
- Welche Lösungen könnten Sie anbieten?

- Genehmigung Lloyds
- Aufnahmebedingungen neue Mitglieder klären
- Kooperationsvertrag für Vertriebspartner vorbereiten
- An JEZ geben, Jez sorgt für Verbreitung

Versicherer zahlen mehr Provisionen

02.01.2019 BERATER VERSICHERUNGEN TOP NEWS VON DETLEF POHL

Im Jahr 2017 sind 17 Milliarden Euro Provisionen im Versicherungsbereich gezahlt worden. Dies ist eine Milliarde mehr als im Jahr zuvor, teilt die Bundesregierung in ihrer Antwort auf eine Kleine Anfrage der FDP-Fraktion mit. Die wichtigsten Details.

Im Versicherungsbereich stiegen die Provisionen von 2013 (15,5 Milliarden Euro) bis 2017 (17,0 Milliarden Euro) jedes Jahr leicht an.
Im Jahr 2016 waren es 16,2 Milliarden Euro und ein Jahr zuvor 15,9 Milliarden Euro gewesen. Für 2018 lagen noch keine Daten vor. Über die Höhe der Provisionen, die im Wertpapier- oder Finanzanlagenbereich gezahlt wurden, liegen nach Angaben der Regierung keine Informationen vor. Die Antwort der Bundesregierung vom 28. Dezember 2018 (19/6069) auf die FDP-Anfrage vom 12. November enthält zudem statistische Angaben über Anlagen- und Versicherungsberater.
Über die Höhe der Provisionen, die in den letzten fünf Jahren im Zusammenhang mit Wertpapierdienstleistungen im Rahmen der Anlageberatung (Paragraf 93 WpHG) oder im Bereich der Finanzanlagenvermittlung (34h und 34i GewO) ausgeschüttet wurden, liegen der Bundesregierung keine Informationen vor.

Aktuelle Zahlen zu Honorarberatern

Im Zusammenhang mit der FDP-Anfrage wurden neuesten Zahlen zu Honorarberatern mitgeteilt. Es gab demnach zum 1. Oktober 2018:
19 unabhängige Honorar-Anlageberater (nach § 93 WpHG),
193 Honorar-Finanzanlagenberater (nach § 34h GewO),
349 Versicherungsberater (nach § 34d Absatz 2 GewO) und
640 Honorar-Immobiliardarlehensberater (nach § 34i Absatz 5 GewO).

Ein Beispiel für Veredelungsansätze

Seuchenjahr 2018: Fast 20.000 Vermittler weniger

Auswirkungen der IDDFast jeder zehnte Vermittler will Versicherungsgeschäft aufgeben

Frank Rottenbacher, Vorstand des AfW Bundesverbands Finanzdienstleistung, sieht angesichts der Erkenntnisse aus dem aktuellen Vermittlerbarometer noch Bedarf für viel Aufklärung hinsichtlich der neuen rechtlichen Vorgaben.© AfW
Knapp jeder zehnte Vermittler (9 Prozent) will das eigene Versicherungsgeschäft aufgrund des gestiegenen Verwaltungsaufwands im Zuge der IDD-Reform aufgeben. Zu diesem Ergebnis kommt das 11. Vermittlerbarometer des AfW Bundesverbands Finanzdienstleistung.
Die IDD-Umsetzung macht der großen Mehrheit der Versicherungsvermittler in Deutschland erheblich zu schaffen: 90 Prozent der Versicherungs- und Finanzanlagenvermittler in Deutschland melden einen gestiegenen (Zeit-)Aufwand für die Terminierung, Vorbereitung und Dokumentation von Kundengesprächen durch die Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD (Insurance Distribution Directive). Zu diesen Ergebnissen kommt eine Befragung im Rahmen des 11. AfW-Vermittlerbarometers.

Mehr als die Hälfte (55 Prozent) sehen aufgrund dieses Verwaltungsaufwands „eine zwingend notwendige Umstellung der Arbeitsprozesse“, berichtet der AfW. Für ein Drittel der Befragten (35 Prozent) ist eine Folge der IDD, dass sie sich nur noch auf bestimmte Produkte konzentriert.
Und nicht wenige Vermittler ziehen noch viel deutlichere Konsequenzen:
Gut jeder Zehnte (9 Prozent) will sein Versicherungsvermittlungsgeschäft nach Paragraf 34d Gewerbeordnung komplett aufgeben.

Nutzen Sie die Möglichkeiten der Multiplikation.

Mein Ziel: Innerhalb von 3 Jahren, mit Ihnen gemeinsam, 1 Mio Menschen Versicherungsschutz bei BU bieten zu können.

Berechnung: 40 € Durchschnittsmonatsbeitrag =
40 Mio Gesamtmonatsbeitrag =
Mtl. Courtage 400.000 € bei nur 1 %

Das ist historisch. Lassen Sie uns anpacken.

Disclaimer

1- Warnhinweis zu Inhalten
Die kostenlosen und frei zugänglichen Inhalte dieser Präsentation wurden mit größtmöglicher Sorgfalt erstellt. Der Anbieter dieser Präsentation übernimmt jedoch keine Gewähr für die Richtigkeit und Aktualität der bereitgestellten kostenlosen und frei zugänglichen journalistischen Ratgeber und Nachrichten. Die Nutzung dieser Präsentation erfolgt auf eigene Gefahr. Allein durch den Aufruf dieser kostenlosen und frei zugänglichen Inhalte kommt keinerlei Vertragsverhältnis zwischen dem Nutzer und dem Anbieter zustande, insoweit fehlt es am Rechtsbindungswillen des Anbieters.

2- Urheberrecht / Leistungsschutzrecht
Die in dieser Präsentation durch den Anbieter veröffentlichten Inhalte unterliegen dem deutschen Urheberrecht und Leistungsschutzrecht. Alle vom deutschen Urheber- und Leistungsschutzrecht nicht zugelassene Verwertung bedarf der vorherigen schriftlichen Zustimmung des Anbieters oder jeweiligen Rechteinhabers. Dies gilt vor allem für Vervielfältigung, Bearbeitung, Übersetzung, Einspeicherung, Verarbeitung bzw. Wiedergabe von Inhalten in Datenbanken oder anderen elektronischen Medien und Systemen. Dabei sind Inhalte und Rechte Dritter als solche gekennzeichnet. Das unerlaubte Kopieren der Präsentationsinhalte oder der kompletten Präsentation ist nicht gestattet und strafbar. Lediglich die Herstellung von Kopien und Downloads für den persönlichen, privaten und nicht kommerziellen Gebrauch ist erlaubt.

3- Beispiele:
Die genannten oder gezeigten Beispiele veranschaulichen lediglich einen bestimmten Einzelfall und dienen somit als unverbindliches Beispiel. Ableitungen oder gleiche Anwendungen auf andere Beispiele können sind nicht zulässig. Es ist immer eine Einzelbetrachtung erforderlich, deren Ergebnis nicht vorweggenommen werden und auch keine Tendenz abgeleitet werden kann.
Insbesondere ist es auch möglich, dass in bestimmten Konstellationen überhaupt kein Angebot abgegeben werden kann.